公司介绍：

鼎鼐咨询成立于1991年，至今已有超过28年的发展历史。

秉持"聚焦客户、持续创新、结果导向、追求卓越"的核心价值观，致力于"通过整合国际品牌及自主研发的经营管理服务体系，构建资源的创造、参与与共享的生态平台，为个人、家庭与组织持续创造价值、获得成就与幸福"。

鼎鼐擅长运用前沿性的工具鼎鼐擅长运用前沿性的工具，为企业量身设计咨询方案，解决企业所面临的实际问题，提升企业经营效益，优化领导力、企业文化、沟通、团队协作、组织架构、项目管理和创新等能力与竞争力。

业务覆盖医药、快消、IT、互联网、金融、制造等多种行业，Microsoft、可口可乐、强生、雀巢、海尔、施耐德、完美世界、携程、巨人网络、罗氏制药、诺华等知名企业多数都是鼎鼐的长期客户。

Business Development Manager

［职位描述］：

1.负责销售计划的制定与实施，完成向客户提案，积极超越公司指定目标

2.进行客户分析，并维系客户(培训经理、总监、具决策权之部门主管)良好互动关系

3.向客户提案完成交易，汇款追踪，且能成为下次商机的启动

4.挖掘客户需求并有效地管理客户期望

5.回报并处理客户对产品、课程、项目或公司相关服务的意见

6.搜集、整理市场工作、汇整销售情报及数据以提供销售策略

［任职资格］：

1. 本科学历，男女不限，3年以上相关工作经验

2. 善于整合资源，具创新思维

3. 具简报技巧，完成合同的谈判与签订工作

4. 能主动积极坚毅负责，挑战目标，有高执行力且反应迅速；洞察客户需求且能找到最适方案，并能耐心沟通协调解决问题

5. 熟悉电脑文书及相关系统操作，能做出分析讯息的报表提供主管使用

［薪酬福利待遇］：

1. 积累客户关系维护、项目实施管理经验；

2. 了解全脑思维偏好，认知自我和职业发展路径 （HBDI全脑优势测评报告）；

3. 和不同的培训顾问／教练／经理人／企业家学习和思维碰撞的机会；

4. 每周至少3小时的内部培训学习时间

5. 合理完善的薪酬、绩效管理及年休假制度