

## **Մենեջեր՝ ապրանքների և ծառայությունների իրացման**

**Հայտարարությանը կարող են դիմել ինչպես ֆիզիկական անձինք, այնպես էլ իրավաբանական անձինք, կազմակերպություններ՝ ծառայությունների մատուցման պայմանագրով համագործակցելու նպատակով:**

Ավելի քան 15 տարի է, ինչ Հայաստանում իր գործունեությունն է իրականացնում «Ագրոբիզնեսի և գյուղի զարգացման կենտրոն» (CARD) հիմնադրամը (այսուհետ՝ Հիմնադրամ): Հանդիսանալով ԱՄՆ գյուղընթացարտամենտի մարքեթինգի աջակցության ծրագրի իրավահաջորդը և զարգացնելով ծրագրի լավագույն փորձն ու ավանդույթները՝ Հիմնադրամն աջակցում է Հայաստանում գյուղատնտեսությամբ զբաղվող տնտեսություններին և ագրոբիզնեսի ձեռնարկություններին՝ սննդամթերքի ու հարակից ապրանքների արտադրության և իրացման ոլորտներում, եկամուտների ավելացմանը և աշխատատեղերի ստեղծմանը, գյուղական բնակչության կայուն կենսամակարդակի ապահովմանը և աղքատության հաղթահարմանը:

**Հիմնադրամը մշակել և իրականացնում է զարգացման ծրագրեր,** ինչպիսիք են՝ ա) արդի գյուղատնտեսական տեխնոլոգիաների կիրառության խթանում, բ) աջակցություն գյուղմթերքների վերամշակմանը և ներքին ու արտահանման շուկաների համար մրցունակ սննդամթերքի արտադրության զարգացմանը, գ) սննդի ապահովության և անվտանգության խթանում՝ արտադրության, վերամշակման և սպասարկման մակարդակներով, դ) աջակցություն գյուղատնտեսական կենդանիների գենետիկական հատկանիշների, առողջության և պահվածքի գործելակերպի բարելավմանը, ե) աջակցություն հանրապետական մակարդակով նոր քաղաքականությունների և կանոնակարգերի մշակմանը:

**Հիմնադրամի գործունեության առավել մասշտաբային ծրագրերից մեկը գյուղատնտեսական և անասնաբուժական սպասարկման կենտրոնների (այսուհետ՝ Կենտրոններ) ցանցի հիմնումն է:** Կենտրոնների հիմնման նպատակն է գյուղացիական տնտեսություններին ապահովել ժամանակակից գյուղտեխնիկայով, սարքավորումներով, գործիքներով, որակյալ անասնաբուժական դեղորայքով և պարագաներով, բույսերի և ծառերի բուժանյութերով, բարելավել անասնաբուժական և արհեստական սերմնավորման ծառայությունների մատուցումը, ինչպես նաև տարածել նոր գիտելիքներ ու մատուցել խորհրդատվություն ագրո-պարենային ոլորտի արդի լուծումների հետ կապված: Կենտրոնների ցանցի հիմնման ծրագիրը մեկնարկել է 2011թ.-ին և աջակցություն է ստացել տարբեր դոնոր կազմակերպությունների կողմից:

Այժմ Հիմնադրամը խնդիր է դրել բարձրացնել գյուղատնտեսական և անասնաբուժական սպասարկման կենտրոնների աշխատանքների արդյունավետությունը, ավելացնել ծառայությունների ու ապրանքների քանակը, ներդնել կորպորատիվ վարքականոնների և հաճախորդների սպասարկման միասնական համակարգ: Պարբերաբար իրականացնել ուսուցողական ու խորհրդատվական միջոցառումներ ներգրավելով հայաստանյան ու արտերկրի լավագույն մասնագետներին: Բաշխման շղթայի ղեկավարը կամ ծառայություն մատուցող պատասխանատու է լինելու այս ամենի իրականացման համար:

Հիմնադրամը փնտրում է մասնագետ, ինչպես նաև կարող է լինել մասնագիտացված կազմակերպություն, որը կիրականացնի Կենտրոնների ներկա վիճակի ուսումնասիրություն, կկազմի գործողությունների ծրագիր, կկազմակերպի դասընթացներ, զարգացման ու ցուցադրական ծրագրեր:

### **Մասնագետի կամ Մասնագիտացված Կառույցի Պարտականություններ են՝**

- Մշակել, ներդնել և զարգացնել ռազմավարություն գյուղատնտեսական ծառայությունների, ապրանքների տեսականու բազմազանության, իրացման շղթայի զարգացման համար՝ հիմնվելով կազմակերպության առկա ռեսուրսների վրա ու ներգրավել այլ ռեսուրսներ առկա երկրում:
- Ստեղծել և կառավարել համագործակցություններ դոնոր կառույցների, գյուղատնտեսության ոլորտի ապրանքներ մատակարարողների, մեծածախ և մանրածախ վաճառողների հետ: Ներդնել համագործակցությունների կառավարման համակարգ: Հստակեցնել Հիմնադրամի ու նրա կից կառույցների դերն ու նշանակությունը:
- Բանակցել և ապահովել բարենպաստ պայմանագրեր շղթայի գործընկերների հետ, ներառելով Հիմնադրամին ու նրա կից կառույցներին որպես համակարգող կենտրոն:
- Ներդնել հաղորդակցման համակարգեր Կենտրոնների հետ ու Կենտրոնների միջև՝ ստեղծելով կենտրոնների միասնական ցանց, վերահսկել ցանցի մասնակիցների կատարողականը և բացահայտել բարելավման շրջանները: Ներդնել ցանցի համար արդյունավետ մոտիվացիոն ռազմավարություն: Հայտնաբերված համակարգային խնդիրները, դրանք գույքագրել ու քայլ առ քայլ բարելավել բոլոր կենտրոններում:
- Ներդնել իրացման արդյունավետությունը և ծախսարդյունավետությունը բարելավելու նախաձեռնություններ:
- Առաջարկել գյուղատնտեսական ապրանքների մատակարարումը և փոխադրումը վերահսկող համակարգեր: Ստեղծել հաճախորդների, ֆերմերների կարիքների բացահայտման ու միասնական սպասարկման համակարգ (CRM):
- Կառավարել գույքագրման մակարդակները և ապահովել ապրանքների ժամանակին հասանելիություն հաճախորդների պահանջները բավարարելու համար:
- Մշակել և ներդնել մարքեթինգի ու գովազդային արշավներ: Վաճառքների շարունակական աճ ապահովելու համար ներ դնել դասընթացների ու ֆերմերների գիտելիքների բարձրացման միասնական համակարգ:
- Պատրաստել և բարձրագույն ղեկավարությանը ներկայացնել իրացման շղթայի բարելավման, դասընթացների, խորհրդատվության, իրազեկման կատարողականի վերաբերյալ հաշվետվություններ:
- Մասնակցել առևտրային ցուցահանդեսների և ոլորտի միջոցառումներին, տեղեկացված լինել ոլորտի միտումների ու զարգացումների մասին: Բացահայտել

և վերլուծել շուկայի նոր հնարավորությունները և մշակել ռազմավարություններ՝ ընդլայնելու մեր հասանելիությունը:

- Ստեղծել և զարգացնել իրացման մասնագետների ուժեղ թիմ:

### **Մասնագետից կամ կազմակերպության մասնագետներից պահանջվող որակավորումներ՝**

- Բակալավրի կամ մագիստրոսի աստիճան բիզնես ադմինիստրացիայի, կառավարման, մարքեթինգի, առևտրի, գյուղատնտեսության և/կամ այլ հարակից ոլորտներում,
- Նվազագույնը 5 տարվա աշխատանքային փորձ վաճառքների իրացման շղթայի կառավարման կամ նմանատիպ փորձ զարգացման ոլորտում,
- Ուժեղ վերլուծական և խնդիրներ լուծելու ունակություններ,
- Գերազանց հաղորդակցման, միջանձնային հարաբերությունների ապահովման և բանակցելու կարողություններ,
- Microsoft Office և այլ հարակից ծրագրերի իմացություն,
- Հայերենի և անգլերենի վարժ իմացություն,
- Հայաստանյան գյուղատնտեսական շուկայի խորացված տիրապետում,
- Աշխատանքային փորձ արագ զարգացող և դինամիկ միջավայրում,
- ՀՀ շրջաններ գործուղումների մեկնելու հնարավորություն:

Հետաքրքրված անձինք կարող են իրենց ինքնակենսագրականը (CV) ուղարկել