



ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රමුඛතම විශේෂිත ටයර නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයේ ප්‍රමුඛත්වය හොඳවන GRI සමාගම ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය, යුරෝපය සහ ඕස්ට්‍රේලියාව යන රටවල අලෙවි කාර්යාල පිහිටුවා ගනිමින් ලොව පුරා රටවල් 100 කට අධික ප්‍රමාණයකට තත්ව සහතික වලින් පිදුම්ලත් ඉහළ කාර්යසාධනයක් සහිත සහ ටයර සහ වායු ටයර කෘෂිකර්මාන්ත, ද්‍රව්‍ය කළමනාකරණ සහ ඉදිකිරීම් වාහන සඳහා නිෂ්පාදනය කර අපනයනය කරයි.

ව්‍යාපාර වර්ධනය වේගවත් කිරීමට සහ පාරිභෝගික සබඳතා ශක්තිමත් කිරීමට ඉතා අභිප්‍රේරිත සහ ජවසම්පන්න අලෙවි සංවර්ධන නිලධාරීන් අවශ්‍යයි. අපගේ පාරිභෝගික පදනම පුළුල් කිරීමට සහ අලෙවියෙන් පසු ශක්තිමත් සේවාවක් සහතික කිරීම මෙම තනතුර ප්‍රමුඛ අරමුණයි. නීතිපතා වෙළඳපල පර්යේෂණ සිදු කරමින්, අවස්ථා හඳුනාගනිමින් අපගේ වෙළඳපල පැවැත්ම වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා ක්ෂේත්‍රයේ නිරත වන ඔබ කොළඹ ප්‍රධාන කාර්යාලයේ සේවය සඳහා බඳවා ගැනේ.

අලෙවි සංවර්ධන නිලධාරී

වයඹ, උතුර සහ මධ්‍යම පළාත

ප්‍රධාන වගකීම්

- විකුණුම් කණ්ඩායම පුරා විකුණුම් මෙහෙයුම් ක්‍රියාවලිය සහ කාර්ය සාධනය අධීක්ෂණය වැඩිදියුණු කිරීම.
- උපායශීලී සහ උපායමාර්ගික ගැලපීම් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා වෙළඳපල ප්‍රවණතා නිරීක්ෂණය කිරීම.
- අරමුණු වැඩිදියුණු කර ගැනීම සඳහා ප්‍රධාන කොටස්කරුවන් සමඟ සබඳතා පවත්වා ගැනීම.

ප්‍රධාන අවශ්‍යතා

- අලෙවි නියෝජිතයෙකු ලෙස හෝ ටයර නිෂ්පාදන අංශයේ පළපුරුද්ද අමතර වාසියක් වනු ඇත.
- අ.පො.ස. උසස් පෙළ සමත් වීම.
- අලෙවිකරණය පිළිබඳ ඩිප්ලෝමාව අමතර සුදුසුකමකි.
- වලංගු යතුරුපැදි පැදීමේ බලපත්‍රය අනිවාර්ය වේ.
- ශක්තිමත් සන්නිවේදන සහ අන්තර් පුද්ගල කුසලතා හැකියාව.
- ක්ෂේත්‍ර මෙහෙයුම්වල ස්වාධීනව වැඩ කිරීමට සහ විකුණුම් ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට ඇති හැකියාව.

ඉහත සඳහන් සුදුසුකම් සපුරා ඇති අයවලුන් හට ඉතා තරඟකාරී වේතන සහ ප්‍රතිලාභ පැකේජයක් පිරිනැමේ.

ඔබගේ අයදුම්පත careers@gritires.com වෙත යොමු කරන්න.



ග්ලෝබල් රබර් ඉන්ඩස්ට්‍රීස් (පුද්ගලික) සමාගම
 28, ජෝශප් පාර, කොළඹ 04.
 දුරකථන: 011-2598831