Менеджер экспортного направления (ВЭД) — стажёр

Программа «Свой менеджер ВЭД из вуза»: берём студента выпускных курсов или выпускника, за время обучения доводим до уровня полноценного менеджера экспортного направления.

1. Цель найма

Вырастить внутри компании менеджера ВЭД под наши продукты и рынки. Стажёр совмещает работу с учёбой по согласованному графику, в процессе осваивает весь цикл экспортной сделки и после окончания вуза сразу выходит у нас полноценным менеджером.

Конечная цель должности (как в основной вакансии): вывод продукции на новые рынки сбыта; задача — вывести долю экспорта до 30% от общего объёма продаж компании.

Целевой доход после перевода в менеджеры: от 100 000 ₽ в месяц на руки, верхний предел не ограничен: оклад + процент от объёма отгрузок по заключённым контрактам. При выходе на плановые объёмы экспорта доход существенно выше.

2. Сценарии найма и оплата

Подбор ведём по трём сценариям в зависимости от того, на каком этапе обучения кандидат. Все сценарии ведут к одной точке — должности менеджера ВЭД.

	Сценарий А **Студент предпоследнего курса**	**Сценарий Б** **Студент последнего курса**	**Сценарий В** **Выпускник / молодой специалист**
Кто	Студент 3-го курса бакалавриата (или 4-го при 5-летней программе), 1-го курса магистратуры	Студент выпускного курса бакалавриата / магистратуры / специалитета	Окончил вуз в текущем или прошлом году, опыт работы до 1 года
Оклад	Определяется при оформлении исходя из согласованного графика (не менее 4 часов в день)	60 000 ₽	80 000 ₽
% от отгрузок	% от объёма отгрузок по заключённым им контрактам; ставка выше по маржинальным сделкам	% от объёма отгрузок по заключённым им контрактам; ставка выше по маржинальным сделкам	% от объёма отгрузок по заключённым им контрактам; ставка выше по маржинальным сделкам
Премия за контракт	Да, за каждый заключённый контракт	Да, за каждый заключённый контракт	Да, за каждый заключённый контракт
График	Согласованный, с учётом расписания занятий и сессии	Согласованный, с учётом расписания занятий и сессии	5/2, 8 часов
Формат	На месте работодателя, часть задач — удалённо по согласованию	На месте работодателя или гибрид	На месте работодателя или гибрид
Срок до менеджера	≈ 2 учебных года: через год переходит на условия сценария Б, после выпуска — менеджер	≈ 1 учебный год: после получения диплома — перевод в менеджеры	6–12 месяцев стажировки до перевода в менеджеры
Дальше	Условия сценария Б → менеджер ВЭД	Менеджер ВЭД, доход от 100 тыс. ₽ без верхнего предела	Менеджер ВЭД, доход от 100 тыс. ₽ без верхнего предела Перспектива роста до руководителя направления ВЭД продаж

Общие условия для всех сценариев (из основной вакансии): выплаты два раза в месяц; компенсация командировок; оформление по трудовому договору (для студентов — с неполным рабочим временем).

Прозрачность мотивации: размер оклада и ставки процента фиксируются письменно при выходе на работу и при каждом переходе между сценариями; показатели и ставки не пересматриваются задним числом. Важен не только объём, но и прибыльность: маржинальная сделка приносит стажёру больше, чем крупная, но низкодоходная.

Как кандидат переходит между сценариями

- **А → Б:** с начала выпускного курса, по итогам первого года работы и аттестации у наставника.
- **Б → менеджер ВЭД:** после получения диплома и прохождения аттестации у руководителя.
- **В → менеджер ВЭД:** по итогам стажировки 6–12 месяцев и аттестации; досрочно — при самостоятельно закрытых контрактах.

3. Требования к кандидату

Обязательно

- Студент выпускных курсов (сценарии А, Б) или выпускник не старше 1 года (сценарий В) очной или очно-заочной формы.
- Профильное направление: мировая экономика, международный бизнес / менеджмент, внешнеэкономическая деятельность, таможенное дело, коммерция, маркетинг, лингвистика или перевод со второй экономической специальностью.
- Английский язык — не ниже B2 (разговорный и письменный). К переводу в менеджеры — уровень, позволяющий свободно вести переговоры, убеждать и доводить сделку до подписания контракта.
- Грамотная устная и письменная речь, уверенная работа в Excel / Google-таблицах, почте, мессенджерах.
- Готовность к командировкам и участию в выставках (для студентов — вне сессии).
- Возможность выделять на работу не менее 4 часов в день (для сценариев А и Б).
- Иногородний кандидат (приоритет): приехал учиться в Екатеринбург или готов к переезду.
- Уверенно пользуется ИИ-инструментами (ChatGPT, Claude, DeepSeek, GigaChat, YandexGPT и др.) в работе: анализ рынков, поиск клиентов, переводы и деловая переписка, подготовка КП и презентаций.

Будет плюсом

- Второй иностранный язык (китайский, арабский, турецкий, языки стран СНГ и др.).
- Практика, стажировки или проекты в сфере ВЭД, логистики, продаж, закупок.
- Базовое знание Инкотермс, валютного контроля, таможенного оформления (ЕАЭС).
- Участие в кейс-чемпионатах, студенческих проектах по международной торговле.
- Интерес к FMCG / food-сегменту.

Личные качества

- Человек «на движе»: энергичный, быстрый на подъём, сам ищет задачи и доводит их до результата, не боится звонить, ездить и пробовать новое.
- Самостоятельность, ответственность, предпринимательское мышление.
- Коммуникабельность, хорошие презентационные навыки, умение вести переговоры.
- Нацеленность на результат и доход от продаж, а не только на оклад.
- Обучаемость, системность, аккуратность с документами.
- Готовность связать карьеру с компанией на горизонте 2–3 лет.

Не требуется (в отличие от основной вакансии)

- Опыт работы 3–6 лет и релевантный опыт от 3 лет.
- Опыт самостоятельного вывода продукта на новые рынки и построения дистрибуции с нуля.
- Собственная клиентская база в food-сегменте.
- Знание кондитерского рынка — даём в процессе адаптации.

4. Обязанности стажёра

Стажёр осваивает те же задачи, что и менеджер ВЭД, — сначала под контролем наставника, затем самостоятельно.

Задача менеджера ВЭД	Что делает стажёр
Поиск и изучение новых рынков сбыта: ёмкость, конкуренты, риски поставки	Готовит аналитические справки по странам: импорт кондитерских изделий, требования, конкуренты, цены на полке
Поиск клиентов и партнёров, проработка контактов и потребностей	Формирует базу потенциальных покупателей и дистрибьюторов, делает первичные холодные контакты, ведёт переписку на английском

Задача менеджера ВЭД	Что делает стажёр
Заключение и ведение контрактов	Готовит КП, прайсы и проекты контрактов; участвует в переговорах вместе с наставником, затем ведёт их сам
Формирование предложений по ассортименту: что, в какой рецептуре и упаковке актуально для конкретного рынка	Собирает обратную связь от покупателей, изучает полку и конкурентов, вносит идеи по рецептуре и упаковке под рынок
Таможенное оформление документации, контроль логистики	Собирает пакет документов по отгрузке, взаимодействует с брокером и перевозчиком, отслеживает поставки
Подготовка товара к требованиям рынка, разрешительная документация	Изучает требования к маркировке и сертификации, помогает собирать разрешительные документы
Выставки, бизнес-конференции, презентации продукции	Готовит материалы и каталоги, работает на стенде, собирает контакты
Работа с ИИ-инструментами	Использует ИИ для анализа рынков и конкурентов, поиска потенциальных покупателей, перевода и подготовки писем, КП и презентаций; проверяет результат и отвечает за точность
Работа с CRM и отчётность	Ведёт клиентов и сделки в CRM, готовит еженедельный отчёт наставнику