

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СИСТЕМ ОВК И ВК, СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ., 500 ГРН.

22 січня
2017

Місто: [Одеса](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 09.2014г. – 09.2015г. МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА. ООО «Тайра», г. Киев
Специализация: Проектирование, монтаж, сбыт, сервис систем ОВК (отопление, вентиляция и кондиционирование).
Основные обязанности: • поиск и привлечение новых клиентов (обработка входящих заявок, активный поиск клиентов, переговоры, заключение договоров); • коммуникации с заказчиком (согласование планов, сроков, требований, бюджетов); • ведение проектов (подбор оборудования, составление коммерческих предложений, контроль качества, сроков, бюджетов и рисков); • руководство проектной командой; • ведение проектной и технической документации: календарные планы, технические задания, функциональные требования, финансовые и статистические отчеты и т.д.; • сдача выполненных объектов в эксплуатацию; • постпроектное ведение заказчиков и дополнительные продажи; • анализ структуры рынков сбыта, мониторинг ценовой политики конкурентов. 12.2008г. – 06.2014г. ЧАСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ФЛП, г. Луганск Специализация: Проектирование, монтаж, сбыт, сервисное обслуживание систем ОВК, аспирации и пылегазоочистки воздуха. Основные обязанности: • поиск клиентов, проведение переговоров и заключение договоров на под-готовку проектных решений, подбор и поставку оборудования и материалов, гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание; • составление коммерческих предложений; • составления графиков работ и финансирования по объектам; • подготовка тендерной документации; • технический контроль на всех этапах сделки (от предоставления коммерческого предложения заказчику до сдачи систем в эксплуатацию с обучением персонала заказчика обращения с поставленным оборудованием); • анализ структуры рынков потенциальных заказчиков, мониторинг ценовой политики конкурентов; • ведение статистической отчетности; • ведение клиентской базы; • ведение базы поставщиков оборудования и материалов. Результат деятельности: за период деятельности был выполнен ряд мелких и средних объектов, а имен-но: бытовых (дома, квартиры), коммерческих и промышленных (магазины, кафе-рестораны, бани и сауны, парикмахерские, торгово-развлекательные комплексы, производственные и складские помещения и другие). Опыт работы в сферах маркетинга и логистики, оптовых и розничных продажах крепежной техники, сложного оборудования в области деревообработки, металлопластиковых конструкций, панелей ПВХ, климатических систем (отопления, вентиляции, кондиционирования, осушения, увлажнения, различных систем фильтрации и очистки воздуха), аспирационных систем. Киевский Славистический Университет. бакалавр менеджмент организации Владение ПК: пользовательский пакет (1С: Склад, WORD, Excel, Internet) профильные программы (AutoCAD 2010, программы по проектированию и подбору климатического оборудования). Знание языков: русский (родной), украинский (свободно владею), французский (школьная база), английский язык (специальный со словарем). В личном пользовании имеется база данных (поставщики климатического оборудования), специальное программное обеспечение и техническая литература по профилю ОВК систем, включая СНиП, ДБН, нормы проектирования и т.д.