

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА, 9 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Туризм та спорт

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Изучение индивидуального психологического портрета клиента и отдельных групп для формирования специальных условий членства в клубе; - Проведение презентации концепции клуба, предоставляемых услуг, информирование клиентов клуба о новациях с учетом индивидуальности; - Ведение члена клуба в период действия его клубной карты (телефонные звонки; встречи, беседы, обсуждение посещения клуба, ответы на возникшие вопросы; при возникновении жалоб, индивидуальных просьб - совместное их обсуждение с членом клуба: выяснение причин, пути решения проблемы, отчет клиенту о выполнении поставленной задачи, устранении причин недовольства клиента (в сжатые сроки); - Перспективное планирование привлечения новых клиентов клуба и удержания постоянных; - Изучение предложений конкурентов, определение сильных и слабых сторон работы клуба в целом и по подразделениям; - Участие в плановом ценообразовании клубных карт, составление ежемесячных отчетов по выполнению плана; участие в создании рекламных акций; - Участие в подготовке и проведении общественных мероприятий с участием членов клуба (праздники клуба, тематические игровые вечеринки, спортивные состязания и т. д.); - Составление рабочего графика отдела; - Четкое регулирование взаимодействий с другими подразделениями и отдельными сотрудниками клуба для повышения эффективности работы. Обязанности: - организация работы отдела продаж по KPI; - продажа клубных карт; - создание и ведение клиентской базы, привлечение новых клиентов в клуб и сопровождение членов клуба; - обеспечение выполнения плана продаж; - изучение рынка фитнес-услуг и тенденций его развития, анализ рыночных возможностей. Организация сбора информации о спросе, причинах изменения спроса (повышения, понижения), анализ потребностей покупателей с целью разработки стратегии дальнейшего развития клуба; - проведение переговоров с особо проблемными клиентами по разрешению конфликтных ситуаций; - внесение предложений по развитию и усовершенствованию работы клуба; - анализ и систематизация клиентской базы, контроль процесса продаж клубных карт и их продления/не продления, своевременного погашения задолженностей; - выполнение функций менеджера по продажам (выполнение плана продаж, удержание существующей клиентской базы и прирост новых клиентов, ведение клиента, телефонные переговоры, работа с корпоративными клиентами, составление ежемесячной отчетной документации); - разработка ценовой политики, акций и специальных предложение для клиентов; - обеспечение своевременного оповещения клиентов об изменениях и новшествах, программах и мероприятиях клуба; - формирование годового бюджета подразделения (ежемесячная корректировка), ведение отчетной документации; - обеспечение эффективного взаимодействия подразделений клуба с целью предоставления качественного сервиса клиентам; - организация рекламы клуба с целью привлечения клиентов; - разработка и внедрение программ лояльности, направленных на повышение продаж; - обучение персонала, начисление заработной платы. 1997 – 2001 г. г. Донецкий национальный университет Факультет: Экономический Специализация: Маркетинг Квалификация: Экономист Срок обучения: 3 года 10 месяцев Форма обучения: заочная Документ: Диплом специалиста 1993 – 1997 г. г. Донецкий государственный техникум легкой промышленности Специализация: Коммерческая деятельность Квалификация: Коммерсант Срок обучения: 4 года Форма обучения: Дневная Документ: Диплом специалиста (с отличием)