

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 900 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Сімферополь](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Основные ключевые обязанности: нес ответственность за финансовый результат компании; занимался планированием поставок и продаж сырья; занимался наймом, обучением и развитием персонала; вел бюджет компании, Занимался проектами заработной платы, вел переговоры и строил конструктивную и многолетнюю работу с VIP-клиентами, за время работы в должности директора по продажам, организовал работу представительства с "0", объем продаж компании увеличился на 30% в течение 1,5 года; оборот компании значительно вырос, затраты компании снизились в два раза. За время работы в должности директора компании, объем продаж также вырос на 30% за 1,5 года, итого составил 60% за 3 года, и общий годовой оборот увеличился в 2 раза. курировал организацию и проведение выставок, опыт ведения международных переговоров с зарубежными поставщиками, опыт работы в турецкой компании (6 лет), занимался логистикой в течении 5 лет. Работа на руководящей должности, в сфере оптовой торговли тканями : Компания, входит в 3-ку крупнейших компаний на территории России и Украине по продаже турецких тканей для производства одежды. Представительство компании состояло из 5 человек. ВГПУ «Воронежский Государственный Педагогический Университет» Университет 1994г.-1998г. - получил степень Бакалавра 1999г. - получил квалификацию учителя изобразительного искусства и черчения. Учитель декоративно-прикладного искусства по специальности «Изобразительное искусство и черчение» специалист-пользователь, знание MS Office, работа с Интернетом. Факс, модем, сканер, копировальное оборудование, офисная АТС и т.д. Турецкий и английский начальный уровень есть, стаж вождения 7 лет, наличие автомобиля W Kaddy kombi. Возможность командировок приветствую, в близлежащие города и не часто. Трудолюбивый, целеустремленный, усидчивый, коммуникабельный.