

ПРОДАВЕЦ-КОНСУЛЬТАНТ, 3 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 35 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: опытный пользователь ПК: MsWord, Excel, Internet, кассовая программа TETRA(1C); навыки управления людьми; лидерские и организаторские способности; энергичность, инициативность, быстрая обучаемость, активная жизненная позиция; опыт работы в команде; отсутствие вредных привычек; интерес к fashion индустрии, информированность о трендах в мире моды. Опыт работы: август 2012 год – сентябрь 2013 год администратор магазина «LTV ». Сфера деятельности: продажи мужской и женской одежды. Функциональные обязанности: руководство персоналом торгового зала; знание кассовой дисциплины, работа с терминалом; обучение персонала торгового зала; управление товарными запасами и ассортиментом; анализ продаж; реализация планов продаж; документооборот и отчетность; организация работы по выкладке товаров (мерчендайзинг); контроль и обеспечение качественного обслуживания посетителей; проведение тренингов. Достижения: разработка тренингов для персонала. декабрь 2011-август 2012 продавец - консультант магазина «LTV». Сфера деятельности: продажи мужской и женской одежды. Функциональные обязанности: консультирование клиентов по представленной в магазине коллекции; обслуживание клиентов, продажа мужской и женской одежды; контроль наличия товара в торговом зале; прием и учет товара, участие в жизни магазина; оформление торгового зала; участие в инвентаризациях и переоценках; поддержание чистоты и порядка в торговом зале и примерочных комнатах. Достижения: повышение на должность «Администратор торгового зала». Лидер продаж. ноябрь 2010-июль 2011 продавец-консультант магазина «CARLO PAZOLINI» . Сфера деятельности: продажи мужской и женской обуви, аксессуаров. Функциональные обязанности: консультирование клиентов по ассортиментному ряду, помощь в выборе товара; прием, учет, маркировка товара; выкладка товара; замена ценников; участие в оформлении торгового зала и витрин; презентация товара в соответствии с корпоративными стандартами; поддержание порядка в магазине; расширение клиентской базы. Достижения: участие в тренингах, выполнение плановых показателей продаж. 2004 год -2008 год Колледж электрификации Днепропетровского государственного аграрного университета. Специальность «Монтаж, обслуживание и ремонт электротехнических установок в агропромышленном комплексе».