

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ. МЕНЕДЖЕР. КЛИЕНТ-МЕНЕДЖЕР, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Уверенный пользователь ПК (Microsoft Office, 1С — торговля и склад). Владение оргтехникой и средствами связи: принтер, сканер, ксерокс, телефон, факс, e-mail. Отличное знание мебельного рынка. Умение вести переговоры, строить долгосрочные отношения с клиентами и поставщиками. Знание делового этикета, делопроизводства. Умение работать с большим объемом информации. Являюсь постоянным пользователем интернет. Опыт работы 30.07.2002 -10.09.2002 В ПКИ "Зея" продавцом в киоске на время работы школьной ярмарки. 30.07.2003 -07.09.2003 В ПКИ "Зея" продавцом в киоске на время работы школьной ярмарки. 29.07.2004 -02.09.2004 В ПКИ "Зея" продавцом в киоске на время работы школьной ярмарки. с 2005 – по сегодняшний день (в декрете) ИП Башурова И.В. мебельный салон "Дольче Вита" должность менеджер-дизайнер. Должностные обязанности Составление дизайна, согласование его с заказчиком, подборка цветового решения кухни, техники, мелочей дополняющих кухню. Подбор интерьера кухонного помещения с заказчиком. Помощь покупателям в выборе товаров. Работа с дизайнерами. Работа с дилерами, поставщиками. Заключение договоров. Прием и оформление заказов и рекламаций. Расчет стоимости заказов. Согласование сроков доставки и сборки. Составление спецификаций. Запуск заказов в производство. Отслеживание сроков исполнения. Ведение базы данных. Подготовка отчетности. Прием и выкладка товара. Обучение персонала. Контроль товарных остатков на складе и своевременное пополнение товарных запасов. Размещение рекламных носителей. Обучение на фабриках для повышения квалификации (квалификация была пройдена успешно и сдана на отлично), изучения новинок и технологии продаж с последующим обучением персонала этим новинкам. В 2009 г. была признана лучшим менеджером по продажам за год в мебельном салоне Дольче Вита и награждена поездкой в г. Харбин. В 2011 г. была в 10 лучших менеджеров по продажам по всей России среди дилеров фабрики Мария, награждена поездкой на 10 дней в Доминиканскую республику. В 2012 г. была в 10 лучших менеджеров по продажам по всей России среди дилеров фабрики Мария, награждена денежным сертификатом на поездку в любую точку мира. Находясь в декрете, работаю неофициально. Работаю в рекламном агентстве, специалистом наружной рекламы. Функциональные обязанности - поддержка и развитие клиентской базы; - обработка запросов и заказов клиентов; - составление коммерческих предложений; - заключение договоров. Должностные обязанности Поиск и привлечение новых клиентов в рекламную компанию, формирование базы клиентов, проведение телефонных переговоров, встреч, заключение договоров. Организация, планирование, бронирование адресных программ для размещения наружной рекламы, контроль: - за своевременным началом рекламных кампаний, - соответствие размещение с адресной программой (фото-отчет), - организация разработки рекламных макетов, - своевременная передача макетов, утверждение цветопробы для печати рекламных материалов. - получение контрагентом своих оригиналов документов (договоров, актов выполненных работ). - своевременное предоставление документов в бухгалтерию. Просчет изготовления запрашиваемого продукта, контроль за сроками изготовления и монтажа. Размещение заказов на изготовление вывесок и полиграфии по городу Благовещенску и по Амурской области, контроль сроков и качества изготовления, документальное сопровождение заказов.