

ПОМОЩНИК РУКОВОДИТЕЛЯ, РУКОВОДИТЕЛЬ, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 32 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Быстрый карьерный рост, умение работать в коллективе • Стремление к управляющим должностям, мотивация сотрудников, высокая обучаемость. • Работал в различных структурах, начиная от менеджера по продажам, нахождении потенциальных покупателей, работа с оптовыми поставщиками. • Ведение переговоров, склонение к взаимовыгодным и долгосрочным деловым отношениям, аналитическое и нестандартное мышление, умение найти подход к каждому человеку. • Решение возникающих вопросов или задач, любым путем, работа только на результат. • Большие знания в области психологии, самоанализа, философии, аналитики, ведении и построении собственного бизнеса с нуля, маркетинговой компании. • Профессиональный пользователь ПК (Windows*, *nix) • Свободное владение русским и украинским языками, а также базовым английским языком. • Перевыполнение плана продаж, закрытие слепых сделок • Нестандартный Европейский подход к клиенту • Большой опыт в сфере маркетинга (построен на личных исследованиях и результатах работы) • Большой опыт в сфере IT Технологий • Успешный опыт в построении бизнес структуры (начиная от родившейся идеи, заканчивая, успешной реализацией её в жизнь и правильной мотивации команды, работать на результат. • Большие знания в области психологии, самоанализа, философии, аналитики, ведении и построении собственного бизнеса с нуля, маркетинговой компании. ОПЫТ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ, ТОВ «АГРОСОЮЗ-ЗЕМЛЯ» 03.03.2008-15.06.2010 Решение административных задач, деловые переговоры с партнерами, Проработка конкретных задач, узкопрофильная аналитика рынка, его основных потребителей, создание маркетинговой компании для предоставления и расширения линии товаров и услуг. СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ЧП «КУРАШКЕВИЧ А.Ю.» 01.07.2010-03.08.2012 Проведение маркетинговой компании для привлечения потенциальных клиентов в сфере медицинского, массажного и фитнес оборудования. Построение базы клиентов, обучение сотрудников, внедрение философии продавца, по лично наработанной системе, а также методики СПИН и НЛП. Участие в построении сети компании, открытие торговых точек, нахождении партнеров по бизнесу, создание команды, её обучение и мотивация. Продвижение товаров и услуг компании в Интернете, анализ конкурентоспособности, построение и проработка плана достижения цели и выхода в лидеры. ДИРЕКТОР И СОУЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ "PRIME MARKET", ЛИЧНЫЙ ПРОЕКТ 23.08.2012-по данный момент Цель проекта: Создание единой, крупной сети сбыта медицинского, массажного и фитнес оборудования на территории Украины, России и СНГ. Сотрудничество с 48 Производителями и представителями массажного оборудования. Создание широкого, полномасштабного ассортимента товаров и услуг, а также формировании цен, для разного класса потребителей. Привлечение партнеров, построение сети дистрибьюторов и дилеров. Позиционирование компании в мировой сети Интернет (ориентированного на русскоязычный трафик), как единого лидера. Что удалось сделать на данный момент: Создание самого крупного портала массажного оборудования на территории СНГ, сотрудничество с 27 (из 48) Производителей, позиционирование компании в «Интернет пространстве» как успешного лидера, стабильное получение трафика от 250 потенциальных клиентов в сутки.