

ВНУТРЕННИЙ ТРЕНИНГ-МЕНЕДЖЕР, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: [Нерухомість та страхування](#)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Меня зовут Владимир Васильченко, мне 32 года. Живу в г.Днепропетровск. Последние 8 лет я работаю в сфере продаж на фармацевтическом рынке. На сегодняшний день я старший медицинский представитель в одной из самых крупных иностранных компаний детского питания на Украине. Пройденный мною путь и полученные знания и навыки позволили мне стать успешным менеджером по продажам, изнутри понять специфику этой работы, научиться самому планировать свою работу для достижения максимального результата за короткий срок. Посетив множество различных внешних тренингов по продажам, а также, опираясь на свой опыт, я смог сформировать собственную систему развития навыков продаж внутри компании, опираясь на конкретный продукт и особенности рынка детского питания. На сегодняшний день в список моих обязанностей дополнительно входит работа с новыми сотрудниками компании, их обучение, адаптация, формирование необходимых навыков, контроль за их использованием при выполнении своих профессиональных обязанностей, оценка результативности. И именно этому направлению я планирую посвятить свою дальнейшую деятельность. На позиции внутреннего тренера по продажам готов стать частью команды сильных и амбициозных людей, стремящихся к развитию и самосовершенствованию. Добрый день. Ищите внутреннего тренинг-менеджера в свою компанию? Видимо да, иначе зачем тогда Вы бы начали это читать? Скорее всего Вы представитель преуспевающей компании, заботитесь о повышении эффективности работы своих сотрудников, стремитесь оптимизировать рабочий процесс для обеспечения максимальной прибыльности своего предприятия. Современные условия рынка нельзя назвать благоприятными: высокая конкуренция, постепенно снижающаяся платежеспособность населения и многое другое. Все это вынуждает принимать нестандартные решения, быть одновременно и жестким и гибким, и рисковым и расчетливым. Мы живем в эпоху активных продаж, сами идем к покупателю со своим продуктом. Для успешной работы в таких условиях необходимо специальное обучение и тренировки. Итак, если для Вас вопрос необходимости наличия внутреннего тренинг-менеджера в компании уже не стоит, то задуматься стоит лишь о том, сколько еще времени пройдет прежде чем он у Вас появится? Возможно час, возможно день или месяц... А, как известно, единственный невозполнимый ресурс в бизнесе – это время, и то, что мы не продали сегодня мы не продадим никогда. Каждая незаключенная сделка – это потери прибыли для компании. А что если эти потери происходят прямо сейчас, пока Вы читаете этот текст? Не теряйте время! Самое простое и одновременно правильное, что Вы можете сделать, это прямо сейчас взять в руки телефон и набрать номер: Моб. (050) 351 36 23. Или воспользоваться электронной почтой: vasilchenko@email.ua Наша встреча не пройдет впустую, это уж точно!