

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ. МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 1 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Умение вести переговоры, работа с возражениями — эксперт, использую в настоящее время, 8 лет опыта; Ведение и расширение клиентской базы — эксперт, использую в настоящее время, 5 лет опыта; Составление и заключение договоров — эксперт, использую в настоящее время, 5 лет опыта; Контроль оформления документов — эксперт, использую в настоящее время, 5 лет опыта; Консультирование и предоставление информации клиентам — эксперт, использую в настоящее время, 5 лет опыта; Подбор персонала и обучение — эксперт, использую в настоящее время, 4 года опыта; Анализ конкурентного окружения — эксперт, использую в настоящее время, 4 года опыта; Разработка и реализация стратегии компании — эксперт, использую в настоящее время, 3 года опыта; Опыт поиска и привлечения клиентов; Знание различных технологий продаж; Опыт работы с государственными контролирующими органами; Навыки работы с компьютером: MS Office (Word, Excel, PowerPoint, CorelDraw), Internet Explorer, CRM система (customer relationship management). Январь 2014 — по настоящее время, 8 месяцев филиал EIS Industrie GmbH, ООО 'ЕИС Индустрия', www.eis-industrie.com Коммерческий директор: Организация работы предприятия. Анализ и оптимизация работы компании в Украине. Поиск и привлечение потенциальных партнеров компании. Участие в тендерах. Контроль дебиторской задолженности. Контроль исполнения и качества работ по проектам. Формирование плана продаж. Оптимизация работы с подрядными организациями. Разработка финансового и инвестиционных планов, отчетность. Контроль и оптимизация работы коммерческого отдела. Подбор персонала. Апрель 2012 — сентябрь 2013, 1 год 6 месяцев ООО 'ПАТИСОН', Донецк (Украина), www.patison.com.ua Менеджер по продажам: Поиск и привлечение потенциальных клиентов, участие в тендерах, медиа-планирование, а также работа с крупными корпоративными Украинскими и иностранными клиентами. Контроль дебиторской задолженности, контроль исполнения и качества работ по проектам, формирование плана продаж, организация работы с подрядными организациями, разработка финансового и инвестиционных планов. Отчетность. Был назначен на должность 'начальник отдела продаж'. Июнь 2011 — апрель 2012, 11 месяцев ООО 'Компас города Донецк', Донецк (Украина) Руководитель отдела продаж: Подготовка и анализ проекта 'Компас города Донецк' к проведению ЕВРО - 2012 в Донецке. Формирование плана продаж, формирование и организация работы отдела продаж, подбор персонала, разработка финансового и инвестиционных планов, отчетность. Расширение клиентской базы, проведение презентаций, заключение договоров, контроль дебиторской задолженности. Работа с государственными и контролирующими органами. Достижения: Полное погашение задолженности перед органами местного самоуправления. 100% реализация проекта 'Компас города Донецк'. Февраль 2010 — май 2011, 1 год 4 месяца ООО ТПК 'Укрсплав', менеджер отдела снабжения: поддержание старой клиентской базы, поиск и привлечение новых потенциальных клиентов, участие в тендерах по закупкам, сопровождение договорных обязательств по выигранным торгам, взаимодействие с поставщиками, сопровождение процесса закупок, логистика. Январь 2009 — декабрь 2009, 1 год ООО 'АРАТ', менеджер отдела снабжения: участие в тендерах по закупкам, сопровождение договорных обязательств по выигранным торгам, взаимодействие с поставщиками, сопровождение процесса закупок и реализации; логистика. Март 2006 — август 2008, 2 года 6 месяцев Донецкая ЖД, Вагонное Депо ст. Донецк. проводник пассажирских вагонов. Май 2004 — декабрь 2004, 8 месяцев. ДРУ ОАО КБ 'НАДРА', ведущий специалист по кредитованию Основные обязанности: Сбор пакета документов, экономический анализ заемщика, вынесение на кредитный комитет, выдача кредита (все 3 уровня кредитной работы). Мониторинг погашения кредита, проверка целевого использования кредита, пролонгация и вынесение на просрочку. Финансовый анализ заемщика, оценка предмета залога, оформление договоров, открытие ссудных расчетных счетов. с 09.2003 по 06.2009 Донецкий государственный университет управления, «Экономика предприятия», специальность «Маркетинг», Донецк. 2001-2003 Донецкий экономико-правовой кооперативный техникум им. М.П. Баллина факультет 'Экономика предприятия' специальность 'Финансы' Двухдневный тренинг (неоднократно) — Эффективные системы продаж. Английский язык - базовая программа. На данный момент прохожу обучение.