

МЕНЕДЖЕР ВЭД / НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СБЫТА, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 35 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - український, російський мови – вільно, англійська мова – розмовна;
- наявність ВН, стаж керівництва – 4 роки; - досвід роботи в сфері b2b – 4 роки; - Windows, MS Office, Internet - досвідчений користувач; - великий досвід продаж, супроводження угод, підготовки документів; - активне використання офісної техніки. ООО «СВ-Спектр», г. Луганськ (виробництво поліетиленових труб, фитингів, поліпропіленової тари) липень 2009 –нинішній час – керівник відділу продаж Київського регіону Основні функціональні обов'язки: - ведення роботи з найбільшими клієнтами підприємства (за системою продаж b2b); - залучення нових клієнтів; - активні продажі; - вирішення проблемних ситуацій з партнерами; - розрахунок економічних показників для внутрішнього використання при виробництві визначених партій продукції, розрахунок, складання і зміна прайсів на продукцію для всіх контрагентів підприємства; - супроводження контрактів з іноземними партнерами від укладання угоди до митної оформлення вантажу, співпраця з митним брокером; - пошук іноземних партнерів при закупівлі обладнання – супроводження угоди від контракту до митної оформлення і доставки на територію заводу; - аналіз ринку продукції, складання звіту про ціни конкурентів. - зустрічі з основними контрагентами підприємства, розширення асортименту закуповуваної ними продукції. З лютого 2014 – керівник відділу продаж участку «поліетиленова труба» в Луганську. З липня 2014 – керівник Київського відділу продаж.вересень 2005 – червень 2010 ВНУ ім. В.І.Далі, г. Луганськ - факультет Управління, спеціальність «Менеджмент ВЭД» - диплом магістра з відзнакоювересень 2013 – березень 2014 – курси підвищення кваліфікації в сфері продаж