

МЕНЕДЖЕР

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 32 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • большой опыт в продажах и закупках, сопровождения сделок, подготовки необходимых документов для завершения сделки • увлекаюсь раскруткой сайтов, разбираюсь в SEO оптимизации, умею создавать контекстную рекламу в Google и Yandex, изучаю пиар компаний в социальных сетях • Windows, MS Office, MS Excel, MS Outlook, Bat, PhotoShop, 1C, Internet - опытный пользователь • знание программ 1C 7 и 1C 8.. • целеустремленность • системность, четкость, логическое мышление • желание работать, зарабатывать и развиваться • хорошо поставленная речь Руководитель отдела продаж Апрель 2013- по настоящее время (1 год 6мес.) Евросталь Украина, ТОВ (продажа трубопроводной арматуры) Должностные обязанности: • Организация работы сотрудников отдела, направления на эффективные продажи, постановка и контроль выполнения планов продаж • Планирование и развитие продаж. • Организация и участие в выставках; • Анализ рынков по существующим товарным группам • Контроль за поддержанием на складах оптимальных остатков товарной продукции • Заказ, закупка, контроль поставки продукции за границы • Контроль логистики • Решение конфликтных ситуаций и ведение переговоров с ключевыми партнерами • Поиск новых клиентов новых клиентов • поиск альтернативных поставщиков; • поддержание ассортиментной линейки у клиентов; • Организация обеспечения региональных представительств информационными и рекламными материалами • ведение переговоров; Менеджер по продажам Ноябрь 2012-апрель 2013 (6 месяцев) Сантехкомплект, ТОВ (продажа трубопроводной арматуры) Должностные обязанности: • Анализ и систематизация клиентской базы. • Контроль состояние дебиторской и кредиторской задолженностей клиентов • Расширение собственной клиентской базы и базы отдела. • Дополнение комплектации по группе товаров • прием и обработка заказов клиентов; • обработка тендерных запросов • анализ ценовой политики конкурентов • переговоры с поставщиками. • сопровождение продаж, подготовка документов; • поиск новых клиентов; • отслеживание сроков и сумм оплат клиентов; • согласование условий работы с клиентами, оформление и заключение договоров; • Менеджер по продажам с 10.2011 по 10.2012 (1 год) Таста Лиски Трубодеталь, ТОВ (продажа трубопроводной арматуры) Должностные обязанности: • Осуществлял заказы на поставку товара. • добился снижения дебиторской задолженности по клиентской базе. • поиск потенциальных клиентов; • Выполнение плана продаж. • Составление коммерческих предложений • Организация обеспечения региональных представительств информационными и рекламными материалами • сопровождение продаж, подготовка документов; • поиск новых клиентов; • прием и обработка заказов клиентов; • согласование условий работы с клиентами, оформление и заключение договоров; • контроль работы склада Оператор в CALL-центре с 10.02.2011 по 10.06.2011 (8 месяцев) Должностные обязанности: • работа с клиентом • обслуживание входящих/исходящих звонков • консультация клиентов в телефонном режиме Высшее Национальная академия статистики, учета и аудита (Украина, Киев) Финансы 2011-2013 Незаконченное высшее Черкасский государственный бизнес колледж (Украина, Черкассы) Маркетинг 2009-2011 Младший специалист Черкасский государственный бизнес колледж (Украина, Черкассы) Коммерческая деятельность 2006-2009