

РУКОВОДИТЕЛЬ, 10 000 ГРН.

22 січня
2017

Місто: [Запоріжжя](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: SUMMARY: ПРОФЕСІОНАЛЬНЕ • вище освіта (ЗНТУ – міжнародні економічні відносини) • вміння спілкуватися з людьми різного рівня • досвід врегулювання конфліктних ситуацій • досвід продаж (участь в тренінгах) • досвід формування робочої команди (найом і навчання персоналу) • досвід роботи з рекламним матеріалом • досвід знаходження і реалізації шляхів для зменшення витрат підприємства • досвід керівника підприємства/виробництва • досвід участі в виставках • аналітика ефективності роботи підприємства • розробка і впровадження інновацій для збільшення показників ефективності роботи підприємства • здатність аналізувати і приймати рішення • здатність до швидкого навчання ЛІЧНЕ • Комунікабельний • Відповідальний • Легко навчаний ГЛАВНІ ОБЛАСТІ ЗНАНЬ: • Побудова відносин з постачальниками/покупцями • Планування і бюджетування • Керування витратами • Фінансовий аналіз • Логістика • Система прямих продаж і дистрибуції • ВЕД Февраль, 2015 –Травень, 2015 ООО «Регіональний центр звернення до відходів» Підприємство надає послуги в сфері утилізації відходів(збір, перевезення, зберігання, передача на утилізацію відходів). Директор підприємства(кількість підлеглих: 5). Травень, 2013 – Февраль, 2015 ООО «Макфорт» Офіційний дилер по продажу і технічному обслуговуванню автомобілів, мотоциклів, силової і водної техніки Honda в Запорізькій області. Начальник відділу реалізації мото- і силової техніки. Професійна діяльність: • Продажі • Спілкування з клієнтами • Робота з запереченнями • Оформлення документації (договор купівлі-продажу, виписка справок-рахунків, расходних накладних, сервісних книжок) • Взаємодія з департаментом технічного обслуговування (передпродажна підготовка/гарантійне/післягарантійне обслуговування) • Планування/бюджетування • Взаємодія з імпортером Honda в Україні • Логістика • Участь в тренінгах/дилерських конференціях Достиження: • Виконання планів продаж • Впровадження акційних програм для збільшення показників маржинальної прибутку • Розширення клієнтської бази Робочий досвід Травень, 2013 – Травень, 2013 ООО 'Техноцентр Навігатор' Офіційний дилер по продажу і технічному обслуговуванню автомобілів Hyundai в Запорізькій області. Начальник відділу продаж(кількість підлеглих: 5). Професійна діяльність: • Організація і контроль діяльності відділу продаж • Робота з запереченнями • Оформлення документації (договор купівлі-продажу, виписка справок-рахунків, расходных накладных, сервисных книжек) • Взаємодія з департаментом технічного обслуговування (передпродажна підготовка/гарантійне/післягарантійне обслуговування/доукомплектація авто) • Планування/бюджетування • Взаємодія з імпортером в Україні • Логістика • Маркетинг • Участь в тренінгах/дилерських конференціях Достиження: • Оформлення виставочного залу з урахування стандартів Hyundai • Виконання планів продаж • Впровадження акційних програм для збільшення показників маржинальної прибутку • Розширення клієнтської бази Причина звільнення: Закриття дилерського центру. Робочий досвід Травень, 2010 – Травень, 2013 ООО «Макфорт» Офіційний дилер по продажу і технічному обслуговуванню автомобілів, мотоциклів, силової і водної техніки Honda в Запорізькій області. Менеджер департаменту реалізації. Професійна діяльність: • Продажі • Спілкування з клієнтами • Робота з запереченнями • Оформлення документації (договор купівлі-продажу, виписка справок-рахунків, расходных накладных, сервисных книжек) • Взаємодія з департаментом технічного обслуговування (передпродажна підготовка/гарантійне/післягарантійне обслуговування/доукомплектація авто) • Планування/бюджетування • Взаємодія з імпортером Honda в Україні • Логістика Достиження: • Оформлення виставочного залу мототехніки з урахування стандартів Honda • ВиконанняЗапорізький національний технічний університет 1999 — 2003 Степень: Бакалавр. Спеціальність - МЭО 2003 — 2004 Степень: Специалист. Специальность – МЭО