

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 600 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 34 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання мов: українська, російська мови – вільно, англійська мова – вище середнього Уміння та навички: Windows, Ubuntu 2013/08 – 2014/12 Керівник відділу продажів та послуг ТОВ «ПІРО-СИНТЕЗ» Обов'язки: - Робота з партнерами та клієнтами: проведення зустрічей підготовка комерційних пропозицій організація, отримання згоди на проведення піротехнічних послуг та контроль роботи співробітників; аналіз проведеної роботи - Пошук та приваблення нових потенційних постійних клієнтів - Аналіз ринку компаній з аналогічною сферою зайнятості - Організація планових зустрічей 2012/05 – 2013/06 Менеджер з продажу ТОВ «Садовий центр «Інтерфлора» Обов'язки: - Робота «1С: бухгалтерія» (версії 7.7, 8.2): ведення прибуткових/видаткових накладних ведення касової книги ведення журналу реалізації зіставлення рахунків на оплату покупцям інвентаризація продукції - Робота з СофтМаркет (Маркет +) - Робота з КлієнтБанком: оплата рахунків - Робота з постачальниками та клієнтами: контроль поставки та руху товарів 2011/02 – 2012/05 Лаборант кафедри менеджменту ПВНЗ «Європейський університет» Обов'язки: - Ведення протоколів засідань кафедри, державних екзаменаційних комісій - Управління телефонними дзвінками - Координація вхідної та вихідної пошти, облік вхідних і вихідних документів - Ведення бази (розпорядок денний) всіх занять викладачів кафедри - Підготовка до видачі фактичного виконання навантаження кафедри (кожні пів року) - Організація виплати заробітної плати на основі калькулювання фактично вичитаних годин 2007-2012 ПВНЗ «Європейський університет» Магістр, Спеціальність «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»