

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 4 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: уверенный пользователь ПК: MsWord, Excel, базовые навыки работы в 1С. Свободное владение русским и украинским языком, базовый уровень знания английского языка. Личные качества: ответственность, организованность, целеустремленность, коммуникабельность, умение работать в команде, быстрая обучаемость, стрессоустойчивость, аналитический склад ума, пунктуальность, трудолюбие. Дополнительная информация: есть водительское удостоверение категории 'B' Опыт работы: (февраль 2013 г. – наст. время) – торговый представитель, ООО «Леонис Трейд» (дистрибуция продуктов питания), г. Донецк-Макеевка. Функциональные обязанности: • работа с клиентской базой, поиск и привлечение новых клиентов; • проведение переговоров с владельцами торговых точек; • заключение договоров о поставке продукции; • обеспечение выполнения плановых показателей на вверенной территории; • выполнение полного цикла торгового визита; • контроль дебиторской задолженности. Достижения: • расширила клиентскую базу с 0 до 120 торговых точек за период работы в компании; • обеспечивала выполнение планов в торговых точках (объем продаж, увеличение количества SKU) . (апрель 2012 г. – февраль 2013 г.) – супервайзер, ТК «Третьяков», г. Макеевка Функциональные обязанности: • подбор персонала; • оценка, обучение (коучинг), контроль торговой команды; • контроль дебиторской задолженности клиентов; • подготовка ежедневных и ежемесячных отчетов о проделанной работе; • работа с программой 1С. (август 2010 г. – апрель 2012 г.) – торговый представитель, ТК «Третьяков», г. Макеевка Функциональные обязанности: • ведение и увеличение клиентской базы; • увеличение объема продаж; • отслеживание и контроль дебиторской задолженности клиентов; • работа с КПК; • работа с сетевыми магазинами и клиентами; • заключение договоров; • ведение ежедневной отчетности. Достижения: • расширила базу клиентов с 70 до 130 торговых точек за август 2010 г. – апрель 2012 г.; • увеличила объем продаж в 2,5 раза за август 2010 г. – апрель 2012 г. 2005-2010 гг. – Донецкий Национальный Технический Университет, специальность «Телекоммуникационные системы и сети», диплом специалиста. курсы 1С-Бухгалтерия 2010г.