

## АДМИНИСТРАТОР, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 32 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: инициативность, активность, лидерские качества, гибкость мышления, аналитические способности, высоко развита коммуникация, быстрая обучаемость, работаю на результат, владею презентационными навыками, бесконфликтность, умею находить компромиссы. Forex MMCIS group (01/14 – 22.09.14) ) руководитель отдела активных продаж, менеджер по работе с клиентами -активные продажи, работа на результат ; -мотивация, тренинги, обучение новых сотрудников, шаблоны, обеспечение нужными материалами , работа с возражениями ; -подчинение 9 человек , контроль качества обслуживания клиентов ( мониторинг) , характеристика сотрудников. -планирование результатов, анализ эффективности работы. -общие отчёты, сводные таблицы по инвестициям , подведение итогов. Forex MMCIS group (10/13 – 12/14) менеджер по работе с клиентами (call-centre) - активные продажи, работа на результат; - привлечение клиентов (холодные звонки, реферальные ссылки) - входящие звонки (служба поддержки) -работа на форуме (ответы на письма клиентов) -обработка заявок на ввод и вывод средств, подтверждение статуса; -ведение ежедневной и месячной отчетности ProCredit Bank ( 07/13 – 09/13) программа подготовки молодых специалистов «Young Bankers Programme 8» -приобретение базовых знаний в финансовой сфере и экономике; - изучение финансовой математики и бухгалтерского учета; - прохождение стажировок в отделениях банка; - умение подбирать оптимальные депозитные программы и программы кредитования для клиентов; - оценивание рисков невозврата кредита, а также умение присваивать заемщику определенный условный класс или рейтинг надежности; -умение убеждать потенциальных клиентов работать именно с этим банком. Рекламное агентство “A-GROUP” региональный менеджер (супервайзер) ( 04/12 – 05/13) - проведения комплексных рекламных кампаний; - принятие рекламных проектов; - управление персоналом (специалистами по продажам); - работа, направленная на каналы сбыта и PR; - общение с имеющимися клиентами, а также поиск - новых; - сопровождение продаж, аналитика, мониторинг; - ведение Online - отчетности. Компания “Nestle” торговый представитель ( 09/11 – 03/12) - поддержка и развитие активных продаж; - поиск новых клиентов, ведение переговоров; - оформление договоров на поставку продукции; - работа с дебиторской задолженностью; - составления и ведения отчетной документации.Днепропетровский Государственный Аграрный Университет ( 2008 – 2013) Факультет «Учёта и финансов» Специальность «Финансы и кредит» Степень - магистр (диплом магистра с отличием)английский язык - высокий уровень