

# Дяченко Ірина



## МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖІВ, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТІ С ПАРТНЕРАМИ, 45 000 ГРН.

🔄 15 грудня 2024 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, часткова зайнятість

Категорії: Краса та SPA-послуги, Торгівля, продажі, закупівлі, Туризм та спорт

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готова до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Досвід роботи

#### Менеджер проектів (амбасадор)

Learn to Earn Global (Інформаційні послуги та інформаційні технології),

09.2023 – 12.2024 (1 рік 2 місяці)

#### Обов'язки:

- Розробка та реалізація стратегій продажу освітніх курсів і проектів із використанням штучного інтелекту.
- Продаж та супровід проектів автоматизації бізнес-процесів і розробки чат-ботів відповідно до запитів клієнтів.
- Управління корпоративним навчанням: організація програм навчання, їх адаптація під специфіку клієнтів, контроль якості виконання.
- Взаємодія з клієнтами на всіх етапах продажу: від презентації продукту до підтримки після завершення проекту.
- Аналіз ринку та формування комерційних пропозицій.
- Координація внутрішніх команд для реалізації проектів, узгодження технічних вимог.

#### Лідогенератор, менеджер з розвитку в ІТ

ROOBYKON SOFTWARE (IT), Київ

07.2022 – 05.2023 (10 місяців)

#### Обов'язки:

Аналіз ринку;

Пошук нових потенційних клієнтів, отримання нових проектів, встановлення дзвінків;

Внесок у бренд компанії (різні канали — Upwork, LinkedIn тощо); Збільшення присутності компанії на різних торгових майданчиках;

Пошук альтернативних каналів лідогенерації;

Активне дослідження цільової аудиторії, створення презентації;

Виявлення потреб клієнтів і робота з запереченнями;

Звіт про щоденний, щотижневий і місячний прогрес;

Комунікація з міжнародними клієнтами;

Активна співпраця з технічними та маркетинговими командами;

Участь у мітингах, дослідження, оцінка нових джерел та каналів продажів; Робота з базою даних потенційних клієнтів;

Планування та документування всіх дій, пов'язаних з продажами в CRM- системі (Hubspot).

## Спортивний нутриціолог

Фріланс (Спорт та краса), Київ

09.2019 – 09.2022 (3 роки )

### Обов'язки:

Аналіз спортивного ринку, написання стратегії та пошук клієнтів

(лідогенерація);

Ведення особистого блогу (написання статей , фотографія, аналіз); Консультування клієнта з питань фізичної активності та здорового способу життя

Складання раціону харчування з урахуванням цілей, стану здоров'я, особливостей організму

Розвиток стратегії щодо збільшення кількості клієнтів;

Рекомендації з БАДів (після відвідування лікаря), за необхідності; Можливість роботи з корпоративними клієнтами;

## Менеджер з продажу послуг

МФК Спорт Лайф (Sport Life) (Спортивно-оздоровчі послуги (мережа ФК Sport Life)), Київ

09.2010 – 02.2020 (9 років 5 місяців)

### Обов'язки:

- активний пошук клієнтів;
- робота з великим обсягом інформації (робота на всі клуби мережі);
- формування клієнтської бази;
- досвід ведення переговорів;
- навички активного продажу;
- підготовка та проведення зустрічей та презентацій;
- складання облікової документації;
- оформлення угод;
- вхідні, вихідні дзвінки;
  
- ведення документації;
- складання та ведення фінансової звітності;
- вирішення проблем, пов'язаних з ключовими клієнтами;
- моніторинг ринку;
- аналіз системи діяльності компанії;
- пошук та навчання нових співробітників;

## Спеціаліст з ефективності роботи компанії Відділу продажу та розвитку

СОК Фітнес Реал (Спортивно-оздоровчі послуги ), Київ

11.2009 – 09.2010 (10 місяців)

### Обов'язки:

- ведення клієнтської бази;
- ведення переговорів;
- підготовка та проведення зустрічей та презентацій;
- супровід продажів (підтримка клієнтів)
- оформлення угод;
- вхідні, вихідні дзвінки;
- ведення документації та фінансової звітності;
- вирішення проблем, пов'язаних з ключовими клієнтами;

## Економіст-аналітик

ТОВ ЛОС (Будівнича компанія), Київ

05.2009 – 10.2009 (5 місяців)

### Обов'язки:

- взаємодія із постачальниками;
- збирання та аналіз потреб клієнта та їх формалізація;
- оцінка фінансових можливостей клієнта;
- моніторинг ринку;
- ведення, звіряння документації;
- ведення та складання звітності;
- складання аналітичних записок на вимогу керівництва;
- ведення кореспонденції;
- аналіз, стан взаєморозрахунків із компанією;
- аналіз фінансово-господарської діяльності;

## Старший економіст відділу оцінки та моніторингу заставного майна Київського регіонального департаменту

ВАТ Кредитпромбанк (Фінансові послуги), Київ  
04.2008 – 02.2009 (10 місяців)

### Обов'язки:

- Вирішення питань прийняття майна у заставу, його оцінки, забезпечення зберігання та звернення стягнення на майно;
- підготовка та узгодження проектів договорів застави, іпотечних договорів, договорів, пов'язаних із забезпеченням відповідного зберігання заставного майна;
- проведення операцій з Державним реєстром обтяженого рухомого майна, Державним реєстром іпотек;
- проведення контролю договорів застави та іпотечних договорів;
- здійснення моніторингу майна, що перебуває у заставі;
- робота з листами щодо внесення записів обтяження заставного майна;
- ведення оціночної бази з ФФБ;
- перевірка документів щодо проведення валютних операцій клієнтів банку;
- знання банківських процесів.

## Фахівець із роботи з клієнтами

ЗАТ Альфа-Банк (Фінансові послуги), Київ  
08.2007 – 04.2008 (8 місяців)

### Обов'язки:

- робота з клієнтами: консультація клієнтів щодо банківських продуктів (як попередня, так і вже існуючих),
- залучення клієнтів, ведення;
- видача довідок та дозволів,
- моніторинг проблемних угод та ситуацій,
- розгляд, претензій, заяв; формування документів дня;
- робота із нестандартними ситуаціями.

## Освіта

### Київський національний університет Технологій та Дизайну (Київ)

Спеціальність: Економіка підприємства  
повна вища, 09.2006 – 06.2012 (5 років 9 місяців)

### Додаткова освіта

- 2023-2024 Психологія загальна, психологія клієнтів, психологія харчування (в EXPERT)
- Верстка та старт в JS 2021
- UI/UX дизайн в GoIT 2021-2022р
- Спортивний нутриціолог (працювала паралельно в цій сфері) 2018-2020

## Знання мов

Англійська - Середній, Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Високий рівень (вільно), Іспанська - Початковий

## **Додаткова інформація**

Знання комп'ютера, програм: Работа с Word, Excel, Outlook, PowerPoint, а так же такие программы: Б-2, Siebel, Cross – Credit, BCZ-Card, IS-Card, Lotus Notes, реєстр залогов (ДРИ, ДРОПМ); SCROOGE; E – fitness, Solaris. KEY CRM Send Puls TunderBird

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Бажання працювати в сфері краси спорту нутриціології спорту та ЗОЖ  
Творчий підхід до роботи Досвід переговорів та продажів понад 15 років Досвід підбору персоналу та роботи з командою (2 роки) Захоплення Психологія, ЗОЖ, туризм, фотографія, мода, фітнес. Закінчила курси "Основа фотографії" від центру "Фотофонд"; базовий курс візажу від Ірини Лісової. Повний Курс Нутриціолога (6 сертифікатів), практика роботи консультантом із харчування та ЗОЖ. Веду свій блог