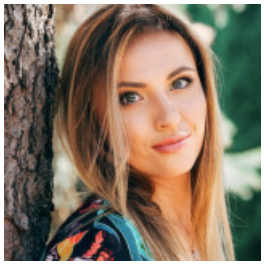
Дяченко Ірина



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

15 грудня 2024 Місто: Київ

Вік: 41 рік
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 проєктів із використанням штучного інтелекту.
- Продаж та супровід проєктів 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 проєкту.
- Аналіз ринку та формування комерційних пропозицій.
- Координація внутрішніх команд для реалізації проєктів, узгодження технічних вимог.

Лідогенератор, менеджер з розвинку в IT

ROOBYKON SOFTWARE (IT), Київ
07.2022 – 05.2023 (10 місяців)

Обов'язки:

Аналіз ринку;
Пошук нових потенціи них клієнтів, отримання нових проектів, встановлення дзвінків;
Внесок у бренд компанії (різні канали — Upwork, LinkedIn тощо); Збільшення присутності компанії на різних торгових маи данчиках;
Пошук альтернативних каналів лідогенерації;
Активне дослідження цільовоі аудиторіі , створення презентаціи ;
Виявлення потреб клієнтів і робота з запереченнями;
Звіт про щоденнии, щотижневии і місячнии прогрес;
Комунікація з міжнародними клієнтами;
Активна співпраця з технічними та маркетинговими командами;
Участь у мітингах, дослідження, оцінка нових джерела та каналів продажів; Робота з базою даних потенціи них клієнтів;

Планування та документування всіх діи, 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

(лідогінерація);
Ведення особистого блогу (написання статеи , фотографія, аналіз); Консультування клієнта з питань фізичної активності та здорового способу життя
Складання раціону харчування з урахуванням цілеи, стану здоров'я, особливостеи організму
Розвиток стратегіи щодо збільшення кількості клієнтів;
Рекомендациі з БАДів (після відвідування лікаря), за необхідності; Можливість роботи з корпоративними клієнтами;

Менеджер з продажу послуг

МФК Спорт Лайф (Sport Life) (Спортивно-оздоровчі пслуги (мережа ФК Sort 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 пслуги), 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 банка;
• 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 університт Технологій та Дизайну (Київ)

Спеціальність: Економіка підприємтсва

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, PowerPaint, а так же такие программы: Б-2, Siebel, Cross – Credit, BCZ-Card, IS-Card, Lotus Notes, реестр залогов (ДРИ, ДРОРМ); 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