Лавренюк Дмитрий

МЕНЕДЖЕР СТО

26 травня 2021 Місто: Луцьк

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Транспорт, автосервіс

✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Лавренюк Дмитро

30.09.1980 р.н

м. Луцьк, Україна

МЕТА

Претендую на посаду менеджера в сфері продаж для перспективи і розвитку своїх професійних якостей і реалізації потенціалу. Маю велике бажання працювати і розвиватись.

КЛЮЧОВА ІНФОРМАЦІЯ

Я фахівець з досвідом роботи в сферах торгівлі. Маю практичний досвід роботи на посаді менеджера, в організація торгових процесів, планування, аналіз, контроль. Здатність до навчання і швидкого освоєння всього нового. Висока ступінь відповідальності і самоорганізації. Вмію працювати в колективі. Володію здатністю контактувати з людьми, активністю і цілеспрямованістю. Знаходити рішення для, здавалося б, нерозв'язних завдань. Працювати в тісному співробітництві з іншими фахівцями і в режимі багатозадачності. Легко знаходжу спільну мову з новими людьми, швидко орієнтуюсь і знаходжу вихід в складних ситуаціях. Вмію працювати у високому темпі і укладатись в стислі терміни. У трудовій діяльності завжди відрізнявся своїми досягненнями у виконанні поставлених завдань. Ініціативний, працюю на результат, і не відступаю перед труднощами.

НАВИЧКИ

l Управління своїм часом

l Ведення переговорів на високому рівні

l Знання комерційної сфери

l Організація роботи

l Працювати з великим об'ємом інформації

l Стратегічний менеджмент

l Налагодження процесів роботи

l Технічна грамотність

l Дисциплінарність

l Робота з різним колом людей

l Аналітичний склад розуму

l Психологічна стабільність

ДОСВІД РОБОТИ

Адміністратор (менеджер по роботі з клієнтами)

Інтернет-магзин «WebTrade»

(автомобільна промисловість та автобізнес)

12.2016 – по сьогоднішній день

Обов'язки:

- Презентація та продаж товарів компанії;
- Розробка комерційних пропозицій;
- Пошук потенційних клієнтів;
- Налагодження та підтримка довгострокових партнерських відносин з клієнтом;
- Ведення переговорів, укладання договорів;
- Обробка бази існуючих і потенційних клієнтів;
- Ведення телефонних переговорів з клієнтом;
- Формування клієнтської бази.

Досягнення:

- Стабілізація і підвищення ефективності роботи;
- Збільшив продажу на 37%;
- Знайшов безліч нових клієнтів.

Адміністратор

СТО «Автолайф» (автомобільна промисловість та автобізнес)

11.2006 – 12.2016

Обов'язки:

- Налагодження партнерських відносин з постачальниками(ведення ділових переговорів);
- Контроль закупок та залишків на складі;
- Формування звітності в програмі «1с бухгалтерія»;
- Підбір та контроль закупок автозапчастин з складів Європи та ОАЕ;
- Передпродажна підготовка, до комплектація супутніми товарами;
- Організація виконання робіт СТО;
- Звітність по реалізації товарів та нарахування ЗП автомеханікам;
- Аналіз та розвиток сервісу у відповідності до сучасних тенденцій;
- Сприяв на розвиток СТО.

Досягнення:

- Підвищення продуктивності роботи СТО;
- Скорочення щомісячних витрат;
- Ефективне виконання посадових обов'язків.

Менеджер відділу доукомплектації та запастних частин

«Автохаус-Луцьк» (автомобільна промисловість та автобізнес)

08.2003 – 03.2006

Обов'язки:

- Підбір та контроль закупок автозапчастин з складів Європи та ОАЕ на автомобільні марки: Opel, Nissan, Renault;
- Робота по передпродажною підготовкою, до комплектація супутніми товарами.

Досягнення:

Підвищення рентабельності компанії;

Якісне виконання посадових обов'язків які були покладені.

Менеджер відділу продажу автохмї та автозапчастин

«Укртнрансмпекс» (автомобільна промисловість та автобізнес)

09.2001 – 03.2003

Обов'язки:

- Встановлював тісний і плідний контакт з максимальним числом клієнтів;
- Оформлення замовлень в програмі 1 С, ведення первинної документації, контроль дебіторської заборгованості;
- Продаж автозапчастин(підбір їх);
- Консультації по вибору матеріалів та контроль по залишку на складі.

Досягнення:

- Забезпечив високий рівень обслуговування клієнтів;

Перевищив річний план більш ніж в два рази.

ОСВІТА

2006 (рік закінчення)

Луцький національний технічний університет (ЛДТУ).

Спеціальність: електричні системи електроспоживання.

Практика

Пройшов практику в офіційного дистриб'ютора компанії «Mitsubishi Motors» за напрямком «менеджер з продажу автомобілів».

ДОДАТКОВО

Робота з комп'ютером: Microsoft Office (Word, Excel), 1 С, програми по підбору запчастин.

Мови: Англійська – Pre-Intermediate, Українська - вільно, Російська – вільно.

Відрядження: готовий до відряджень.

Водійське посвідчення: Категорія «А, В, С».

Професійні якості:

• Володіння навичками надання консультаційно-інформаційних послуг;

• Стратегічне мислення;

• Націленість на результат, як власний, так і командний;

• Уміння брати відповідальність на себе.

Хобі: веду здоровий спосіб життя, подорожі, кулінарія, риболовля.