Пінчук Ольга

МЕНЕДЖЕР ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ

9 травня 2021

Місто: Київ

Вік: 38 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами

Студія м'яких меблів "Interia" (Виробництво м’яких меблів), Київ
10.2020 – По теперішній час (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

- презентація товару
- виявлення потреб покупця
- повне ведення замовлення
- ведення звітності
- здійснення документального оформлення та супровід продажів;
- підготовка комерційної пропозиції,
- проектування виробів;
- допомога з підбором оббивного матеріалу, визначенням габаритів виробів під потреби клієнта
- співпраця з дизайнерами, дизайн студіями і архітекторами

Менеджер з продажу

Green Tour Ukraine (Внутрішній туристичний бізнес), Київ
05.2008 – 08.2020 (12 років 3 місяці)

Обов'язки:

- Розвиток та реалізація річної стратегії таких напрямків як: Україна (крім Києва), Білорусь, Молдова та Придністров'я
- Розробка та планування нових турів (в середньому до 10 на рік) для місцевих, іноземних груп та приватних осіб

- Імплементація нових продуктів (від 5 до 10 на рік) на такі платформи як: Tripadvisor, Getyourguide, Expedia, Viator, Musement
- Введення внутрішнього товарообігу

- Супровід туристичних груп по Європі розміром до 46 осіб (в 2015 році)
- Успішне ведення клієнта: контроль замовлення, оплати, розвиток відносин з клієнтом
- Організація конференцій (до 100 осіб)
- Вдалі переговори з місцевими та зарубіжними партнерами
- Постійний моніторинг ринкової діяльності конкурентів

менеджер з продажу реклами

РЕСТОРАННИЙ ГІД (Рекламно-інформаційні послуги), Київ
05.2007 – 09.2007 (4 місяці)

Обов'язки:

- Формування та обробка клієнтської бази
- Переговори з власниками бізнесу та менеджерами з маркетингу
- Розробка та успішне затвердження 8 рекламних проектів з Клієнтами

- Підготовка та обробка всіх необхідних документів (оцінка витрат, бюджет, заявка замовника, технічне завдання для проектувальника, контракт, рахунки тощо).

Менеджер з продажу

Торговий Каганат (АЗС), Київ
06.2006 – 04.2007 (10 місяців)

Обов'язки:

- Стратегічне планування розвитку магазинів
- Прогнозування продажів, управління запасами, розміщення замовлень
- Аналіз структури та якості обслуговування клієнтів
- Контроль роботи персоналу та дотримання внутрішніх правил

Мерчендайзер – Торговий представник супермаркетів (АТБ, Фора,Сильпо)

ТМ “ЕКО” (Сспеції та приправи - FMCG), Київ
11.2005 – 05.2006 (5 місяців)

Обов'язки:

- Створення замовлень клієнтів, аналіз запасів, оптимізація замовлень
- Переговори з ключовими клієнтами
- Забезпечення максимальної присутності обладнання та POSM матеріалів у торгових точках
- Звіти про наявність,розміщення товару,аналіз конкурентів

Освіта

Київський Національній Торгововельно-Економічний Університет (Київ)

Спеціальність: Факультет ресторанно-готельного та туристичного бізнесу. Менеджмент організації.
повна вища, 08.2005 – 07.2011 (5 років 10 місяців)

Додаткова освіта

• Курс по продажам «White Sales School» - 2020
• Школа англійської мови “British Skylines” - 2015
• Курс ораторської майстерності "Сила Слова" - 2010
• Школа англійської мови “American English Center” - 2008
• Курс “Основи сучасних інформаційних технологій” - 2005

Знання мов

Англійська - Вище середнього, Іспанська - Початковий
Додатково: Англійська - вільна розмовна

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MS Office, Google Docs, Internet
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Орієнтація на результат • Самомотивація • Гнучкість і здатність швидко адаптуватися • Відкритість до нового, вміння працювати в команді, стресостійкість • Вміння працювати під тиском і в суворі терміни • Бажання підвищувати свій професійний рівень
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Головна мета - працювати із задоволенням і користю.