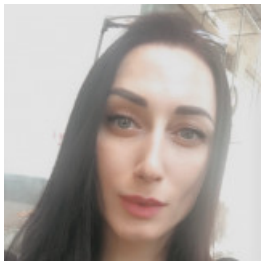
Шпортюк Алина



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, ПОМОЩНИК РУКОВОДИТЕЛЯ, 15 000 ГРН.

28 квітня 2021 Місто: Харків

Вік: 39 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, плаваючий графік роботи
Категорії: Офісний персонал, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

Досвід роботи

Руководитель отдела продаж b2b

Мегаполис Плюс (Реклама), Харків
11.2017 – 10.2020 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Активное развитие и поддержание клиентской базы;
- Проведение телефонных и личных презентаций любого уровня, переговоры;
- Предоставление рекомендаций клиентам по размещению, оформлению, типу рекламного сообщения, а также объему и периодичности выхода;
- Подготовка и правильное оформление всех сопроводительных документов (договора, гарантийные письма, медиа-планы и.т.д.);
- Заключение договоров, подготовка и ведение документооборота (своевременное и корректное выставление счетов, контроль их оплаты, предотвращение возникновения задолженностей со стороны клиентов и их быстрое погашение;
- Ценообразование, формирование бонусных и поощрительных систем;
- Грамотное и ответственное ведение внутренней и внешней документаций.

Руководитель отдела продаж b2b

Хай Тек Индор (Реклама), Харків
10.2007 – 10.2017 (10 років)

Обов'язки:

- Руководство и координация работы отдела: качественный подбор кадров, обучение, обеспечение необходимым инструментом, курирование на начальном этапе;
- Разработка и внедрение должностных инструкций для отделов продаж;
- Формирование позитивного имиджа компании, медиапланирование;
- Постановка задач и контроль их выполнения;
- Активное развитие и поддержание клиентской базы;
- Проведение телефонных и личных презентаций любого уровня, переговоры;
- Предоставление рекомендаций клиентам по размещению, оформлению, типу рекламного сообщения, а также объему и периодичности выхода;
- Подготовка и правильное оформление всех сопроводительных документов (договора, гарантийные письма, медиа-планы и.т.д.);

- Заключение договоров, подготовка и ведение документооборота (своевременное и корректное выставление счетов, контроль их оплаты, предотвращение возникновения задолженностей со стороны клиентов и их быстрое погашение;
- Ценообразование, формирование бонусных и поощрительных систем;
- Организация и проведение масштабных активных выставочных мероприятий;
- Участие в разработке и подготовке сюжетов и рекламных роликов для TV, разработка рекламно-информационных материалов для электронных СМИ (креативная помощь в создании и продвижение корпоративного сайта);
- Анализ спроса и оценка эффективности рекламы, отчетность.

Менеджер по продажам
b2b

ЗАО ТД «Лозовский кузнечно-механический завод» (Производство), Лозова (Богодухівськ. гр. Богодухівськ. р-н. Харківська обл.)

12.2006 – 10.2007 (10 місяців)

Обов'язки:

- Прямые продажи, активный поиск новых национальных и зарубежных каналов сбыта производимой продукции;
- Переговоры, встречи, деловая переписка;
- Получение, обработка и ведение заказов (анализ возможности и рентабельности производства, чтение чертежей);
- Ведение внутренней документации;
- Заключение договоров, подготовка и ведение документооборота по изготовлению и поставкам продукции, контроль дебиторской задолженности, сверка с клиентами, решение текущих вопросов, проблем по взаиморасчетам;
- Подготовка отчетной документации;
- Участие в выставках национального масштаба.

Освіта

Харьковский Государственный Технический Университет Строительства и Архитектуры (Харків)

Спеціальність: Факультет экономики и менеджмента

повна вища, 09.2001 – 07.2006 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Опытный пользователь. Умение работать с базовыми программами MS Office (Access, Excel, Power Point, Word, WordPad), графическими редакторами (Picture Manager, CorelDRAW), программами для отправки-получения электронной корреспонденции (Outlook Express). Умею быстро искать необходимую информацию в интернете, могу работать удалённо.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Активная жизненная позиция, обладаю организаторскими способностями, креативным мышлением, быстрой оценкой ситуации и принятием решений, быстро адаптируюсь к любым ситуациям. Обладаю высокой работоспособностью и самоорганизованностью, коммуникабельностью, легко обучаюсь и воспринимаю новую информацию. Настойчива в достижении поставленных целей, стремлюсь к карьерному росту. Считаю себя сильной личностью, умею обучать других людей, умею планировать и организовывать время, способна работать как в команде, так и самостоятельно, эмоционально устойчива, энергична. Способность быстро реагировать в режиме многозадачности. Умение расположить к себе. Знание основ вербального и невербального общения. Умение распознавать в ходе общения основные типы выдвигаемых возражений, определение сложившихся стереотипов, выбор наилучшего сочетание аргументов, направленных на преодоление возражений. - Умение продавать все и каждому; - Разработка и организация рекламных кампаний и смежных проектов; - Знание рекламных рынков и особенностей производства и размещения рекламы; - Переговоры, презентации на любом уровне; - Разработка креативных идей и непосредственное участие в создании оригинал-макетов для СМИ и internet; - Создание и информативное наполнение корпоративного веб-сайта компании; - Разработка и осуществление коммерческой деятельности: бюджетирование, продажи, ценообразование, работа с клиентами, поставщиками, дилерами; - Навык написания статей, слоганов и иных рекламно-презентационных текстов; - Навык проведения семинаров и написания статей на профессиональные темы. Разработка и организация рекламных кампаний и смежных проектов; - Знание рекламных рынков и особенностей производства и размещения рекламы; - Переговоры, презентации на любом уровне; - Разработка креативных идей и непосредственное участие в создании оригинал-макетов для СМИ и internet; - Создание и информативное наполнение корпоративного веб-сайта компании; - Разработка и осуществление коммерческой деятельности: бюджетирование, продажи, ценообразование, работа с клиентами, поставщиками, дилерами; - Навык написания статей, слоганов и иных рекламно-презентационных текстов; - Навык проведения семинаров и написания статей на профессиональные темы. Играю в волейбол. Выращиваю цветы суккуленты. Права категории В. Есть автомобиль. Готова к

командировкам.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Соискание должности в стабильно работающей фирме, получение возможности проявить свои навыки.