Козлов Дмитрий



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 90 000 ГРН.

30 серпня 2021 Місто: Київ

Вік: 29 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер отдела продаж

Kidigo (Производство, импорт, продажа детских и спортивных товаров), Київ
04.2019 – 07.2021 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- поиск клиентов (холодные звонки);
- ведение телефонных переговоров, встреч с существующими и потенциальными клиентами;
- работа с CPM системой (AMO CPM, битрикс 24);
- работа с IP телефонией;
- прогнозирование и планирование продаж;
- ведение документооборота, заключение успешных договоров с клиентами;
- разработка клиентов в 1С (создание заказов, выставление счетов, создание расходных накладных, актов сверок, добавление контрагентов, добавление новых товаров, создания отчетности);
- самостоятельная подготовка документов для тендеров;
- создание и отправка коммерческих предложений;
- ведение еженедельной отчетности;
- организация тренингов для лучших продаж коллектива;
- продажа продукции через дистрибьюторов и конечным потребителям;
- управление дебиторской задолженностью;
- работа с возражениями;
- сотрудничество с бюджетными организациями;
- контроль сезонности товаров;
- выполнение KPI.

Персональные достижения:
- в апреле 2020 совершил наибольшие продажи за всю историю компании;
- увеличил базу клиентов в два раза;
- ввёл еженедельные тренинги в компании.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

руководитель отдела продаж

Метро Медиа Принт (Продажа и размещение рекламы в метрополитене), Київ
03.2018 – 04.2019 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

- планирование встреч с заказчиками;
- ведение документооборота, заключение договоров и т.д .;
- поддержание тесных партнерских отношений с новыми предприятиями и постоянными заказчиками;
- регулирование деятельности отдела продаж;
- проведение тренингов для улучшения качества продаж;
- расчет финансовой отчетности.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

менеджер по работе с клиентами

Метро Медиа Принт (Продажа и размещение рекламы в метрополитене), Київ
09.2017 – 03.2018 (5 місяців)

Обов'язки:

- поиск и налаживание отношений с новыми клиентами компании;
- холодные звонки;
- ведение телефонных переговоров с существующими и потенциальными клиентами;
- ведение личной клиентской базы;
- разработка заказов в 1С.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

КРОК (Київ)

Спеціальність: Финансы и управление финансами
повна вища, 09.2012 – 06.2017 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній, Російська - Професійний (експерт), Українська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь MS Office (на уровне эксперта), adobe photoshop (на уровне пользователя), Terrasoft Debt Collection (CRM система (на уровне эксперта)), 1С 8.3 (на уровне эксперта), AMO CPM (на уровне эксперта) .
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Меня зовут Дмитрий. У многих это имя ассоциируется с плодотворностью и упорством. И более целеустремлённого человека я не знаю. У меня есть высшее образование, опыт работы с шестнадцати лет и непреодолимое желание развиваться. У меня было много попыток работы в разных сферах. Но одно понял точно. Я буду развиваться в сфере продаж, получать новые знания и интересные знакомства. И уверен, что небольшой опыт работы в этой сфере является плюсом. Так как я готов работать с энтузиазмом и непреодолимым желанием. Ведь еще Генри Форд говорил: "При наличии энтузиазма вы можете достичь всего." Мой опыт прохождения обучающих тренингов и курсов ради улучшения личных умений: ● "Профессиональный переговорщик" ООО "Украинская долговая компания"; ● "Искушение продажами" Pro Business Center "; ● "Стратегии управления предприятием" Университет "КРОК"; ● Сертификат о получении дополнительных профессиональных компетенций "Кассир банка" Университет "КРОК", ● "Работа с клиентами" в ООО "ММП", ● "Навыки эффективных продаж" в ООО "ММП", ● "Эффективное развитие клиентской базы" в ООО "ММП", ● "Эффективное привлечение и поиск клиентов" в ООО "Дукор", ● "Инструменты и психология продаж" в ООО "Дукор". • Имею большую базу контактов школы, ДОУ по Украине. ОТГ, городские советы, отделы образования, сел. совета и т.д. • Умею завоевать доверие коллег, клиентов, руководства; • Быстро обучаюсь; • Ответственный, дипломатический, коммуникабельный, направлен на результат; • Быстро ориентируюсь в ситуации.