Оленникова Ксения



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ (B2B), 20 000 ГРН.

1 лютого 2022 Місто: Кременчук

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Логістика, доставка, склад, Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

Опис

Оленникова Оксана

Дата рождения:

04 ноя 1982

Регион:

Кременчуг

Возможность переезда:

Региональный менеджер, руководитель отдела продаж, торговый представитель 20 000 грн.

Ключевая информация

Мой опыт работы в продажах товаров и услуг более 15 лет в разных сферах (строительство, банковские услуги, недвижимость,оптовая и розничная торговля, кредитные продукты). Благодаря приобретенным в процессе работы навыкам, дополнительным семинарам и курсам, я умею выстраивать деловую коммуникацию, способна быть убедительной, устойчива к стрессам, быстро ориентируюсь в напряженных ситуациях. Также умею качественно осваивать новые знания, задавать правильные вопросы, выявлять потребности клиента и вовремя реагировать на полученные ответы. Внимательна к деталям, коммуникабельна и ответственна.

Опыт работы

Региональный менеджер

окт 2020 - дек 2021 (1 год 3 мес)

Завод STEKO

Промышленность и Производство

Обязанности:

Развитие продаж по восточному региону

Открытие новых салонов по продаже металлопластиковых конструкций (поиск помещения, работа с риелторами, контроль договорных отношений с арендодателями)

Подбор и обучение менеджеров по продажам, контроль и обучение существующих (10-15 менеджеров)

Выполнение прямых обязанностей руководителя по выполнению поставленного плана продаж торговой командой и выполнения фокус-задач для увеличения прибыли предприятия (от 8-12 салонов продаж).

Достижения:

После 3 месяцев успешной работы на должности менеджера по продажам, переведена на должность регионального менеджера. По итогам года, вверены регион дал высокие результаты по продажам, конверсии и другим показателям.

Специалист по продажам банковских услуг

мар 2019 - окт 2020 (1 год 8 мес)

Agency "Professional bank service"

Банки

Обязанности: Осуществление исходящих и прием входящих звонков. Привлечение потенциальных клиентов для продажи услуги оформления банковской гарантии. Работа с ключевыми банками Украины по предоставлению этой услуги на максимально выгодных для клиента условиях. Выявление потребности клиента и его приоритетов по данной услуге (скорость, комфортный пакет документов, цена, условия получения) и подбор банка который соответствует данным критериям (владение информацией о услугах банков и умение пользоваться данной информацией).Консультация и помощь в оформлении банковских гарантий для участия в государственной системе закупок Prozorro, помощь клиентам в подготовке пакета документов для получения гарантии в банке (полное сопровождение от первого звонка до получения документов).Выполнение фокус-задач по мере поступления (акции и специальные предложение от банков)

Достижения:

Благодаря активности и достижению лучших результатов, а также добросовестному отношению к работе, доверяли выполнение фокус задач по внедрению и развитию новых направлений в сфере деятельности компании, что привело к увеличению объемов продаж

Директор магазина, Заведующая магазином

мар 2013 - мар 2017 (4 года 1 мес)

ПП "GoClean"

Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт

Обязанности:

Оптовая торговля товарами из Европы (бытовая химия, продукты питания и тп.), дистрибуция,поиск и привлечение новых поставщиков и расширение рынка сбыта, переговоры с поставщиками и заказчиками.

Ведение отчетности.

Продвижение новых продуктов, проведение рекламных акций.

Достижения:

За время работы значительно увеличился ассортимент и количество продаваемых торговых марок. Был создан интернет-магазин.

Ведущий менеджер коммерческого департамента, специалист по логистике

мар 2011 - июл 2013 (2 года 5 мес)

ПАТ «Киевспецтранс»

Транспорт и Логистика

Заключение договоров о поставке услуг предприятиям (согласование и утверждение условий и форм договора).

Юридическое сопровожение (консультации), контроль выполнения условий договоров и дебиторской задолженности (более 2500 предприятий).

Участие в тендерах.

Формирование и предоставление в срок ежемесячной отчетности (счета, налоговые накладные, акты выполненных работ).

Достижения:

За высокие показатель в скорости обработки данных и работы с контрагентами, поручено ведение переговоров с компаниями конкурентами и ключевыми заказчиками

Образование

Кременчугский Государственный Политехнический Университет имени Михаила Остроградского (Кременчуг)

Год окончания 2006

Экономический, экономика предприятия

Владение языками

Английский - средний

Русский - родной

Украинский - родной

Курсы, тренинги, сертификаты

ТЭП

1С,CRM

Дополнительные тренинги и обучающие семинары: «Формация Лидера» (г. Харьков), «Системный подход к продажам», «Техника эффективных продаж» (г. Киев), «Ведение корпоративных клиентов, эффективное проведение переговоров», (г. Москва), «Обучающий менеджер и организация труда персонала» (г. Киев), тренинги для начальников отделов продаж «ТЭП, SMART» (г. Харьков)

Дополнительная информация

Компьютерные навыки

Уверенный пользователь

Водительское удостоверение

Категория В, наличие авто.