

Нагорна Юлія

★ МЕНЕДЖЕР З ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ, 20 000 ГРН.

🔄 22 червня
2022

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика, Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готова до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

менеджер оптового отдела

ТОВ "ЕКСІМКАРГОТРЕЙД" (ТОВ "ЕКСІМКАРГОТРЕЙД" найбільший постачальник лабораторного, метеорологічного, метрологічного обладнання, контрольно-вимірювальних приладів, хіміко-лабораторного посуду, виробів медичного призначення та витратних матеріалів), Київ

11.2019 – 04.2022 (2 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- Виконання плану з продажів
- Робота з базою клієнтів, забезпечення постійного приросту нових клієнтів, правильне формування бази клієнтів
- Активні продажі, супровід угод
- Ведення переговорів з клієнтом (презентації, продажі, договори)
- Виконання особистих KPI
- Планування робочого дня, тижня, місяця, року
- Ведення звітності
- Контроль взаєморозрахунків з клієнтами
- Ефективна взаємодія із допоміжними структурами компанії

Досягнення:

- Створення бази клієнтів з медичного напрямку
- Пропрацьовані напрямки з продажу товарів медичного відділу
- Працюючі клієнти у всіх напрямках у кожній області (46 областей, 5 напрямків)
- Щорічне виконання і перевиконання планів з продажу

Менеджер зі збуту (оптова торгівля, B2B)

ТОВ «Аміго и С», Київ (AMIGO™ toys імпортер та дистриб'ютор провідних світових брендів іграшок), Київ

02.2013 – 11.2018 (5 років 9 місяців)

Обов'язки:

- Ведення існуючої клієнтської бази (спеціалізовані роздрібні магазини (ПВТФ «Антошка» RedHead Family Corporation, Барбі, Микитка, ФОП, он-лайн магазини)
- Робота з базою клієнтів, забезпечення постійного приросту нових клієнтів, правильне формування бази клієнтів
- Активні продажі, супровід угод
- Ведення переговорів з клієнтом (презентації, продажі, договори)
- Контроль відвантажень
- Контроль дебіторської заборгованості
- Аналіз товарного залишку на складі компанії та реалізаторів
- Складання та погодження замовлень з клієнтами
- Контроль наявності товару та моніторинг викладки у торгових точках партнерів
- Розробка, погодження, контроль проведення спільних заходів, акцій та активностей з роздрібними та он-лайн

магазинами.

- Моніторинг та контроль он-лайн простору на предмет своєчасного та коректного розміщення інформації про продукцію компанії на сайтах партнерів та дотримання цінової політики

Освіта

Київський Державний Педагогічний університет ім. Драгоманова (Черкаси)

Спеціальність: Філологічний факультет спеціальність «Викладач української мови та літератури, зарубіжної літератури»

повна вища, 09.1994 – 06.2000 (5 років 9 місяців)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • Навички роботи в 1С (версія 7,8), Ахарта • Підготовка та проведення презентацій • Впевнений користувач ПК (MS Office, PowerPoint) • Робота в CRM системі Бітрікс24

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ОСОБИСТІ НАВИЧКИ: • Вміння працювати в команді • Комунікабельність

• Вміння аналізувати та надавати зворотний зв'язок • Вміння розставляти пріоритети • Навики прийняття рішень •

Рішення проблем ОСОБИСТІ ЯКОСТІ: Відповідальна, цілеспрямована, комунікабельна, швидко адаптуюсь,

концентруюсь на результаті, вмію згладжувати конфлікти, аргументовано відстоювати свою точку зору,

конструктивно сприймаю критику, люблю навчатися, здатна працювати з великим обсягом інформації.