

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ З ПРОДАЖІВ, КЕРІВНИК НАПРЯМКУ ВІДДІЛУ ПРОДАЖ, 45 000 ГРН.

🔄 9 травня
2022

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Опис

ЛУЧКАНЬ СВІТЛАНА МИХАЙЛІВНА

м. Київ, Україна, 02125

БАЖАНА ПОСАДА: Керівник відділу з продажів, керівник напрямку відділу продаж

Повна зайнятість.

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.

ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ (Hard skills):

9 років на керівній посаді ОСОБИСТІ НАВИЧКИ (Soft skills):

Вміння працювати в команді

Управлінські навички

Комунікабельність, що забезпечує необхідний інформаційний потік у відділі, та між відділами у компанії

Вміння аналізувати роботу співробітників та надавати зворотний зв'язок

Керування людьми, створення команди

Вміння розставляти пріоритети

Навики прийняття рішень

Рішення проблем

Навички ведення переговорів з клієнтом, та знання технології продажів

Комунікабельність, що забезпечує виконання функції з пошуку та залучення нових клієнтів

Навички ділового листування та складання і ведення документації

Навички аналізу та управління бізнес-процесами

Навички роботи в 1С (версія 7,8)

Підготовка та проведення презентацій

Впевнений користувач ПК (MS Office, PowerPoint)

Робота в CRM системі Бітрікс24

ДОСВІД РОБОТИ:

2012- БЕРЕЗЕНЬ 2022 р.р.: ТОВ "ЕКСІМКАРГОТРЕЙД" найбільший постачальник лабораторного, метеорологічного, метрولوгічного обладнання, контрольно-вимірювальних приладів, хіміко-лабораторного посуду, виробів медичного призначення та витратних матеріалів на території України, Росії, Казахстану, Білорусі.

Керівник з продажу, медичний відділ

Довгострокове та оперативне планування роботи відділу продажу

Визначення перспективних напрямів розвитку діяльності відділу

Проведення оперативних нарад, постановка завдань підлеглим

Контролювання виконання всього комплексу робіт з продажу (залучення нових клієнтів, робота з клієнтською базою, взаєморозрахунки, виконання плану, виконання KPI, правильне ведення системи CRM)

Формування цінової та асортиментної політики компанії, проведення акцій з просування пріоритетних та неліквідних товарів

Аналіз ефективності відділу за допомогою системи CRM

Розробка системи заходів щодо професійного розвитку співробітників, підвищення їхньої мотивації

Формування графіку участі компанії у тематичних виставках, планування відряджень

Формування бази знань для менеджерів відділу (інформація про групи товару, презентація компанії, товару, бізнес-процеси відділу)

Формування та підтримка корпоративної культури у відділі, прихильності менеджерів до компанії та її цілей

Регулярна оцінка персоналу свого відділу, планування необхідної кількості працівників у відділі, участь у відборі учасників на вакансію у відділ, приймання рішення про звільнення працівника за невідповідності посади

Досягнення:

Створення ефективної команди

Прописані основні бізнес-процеси відділу, що в разі покращило роботу відділу

Створена система навчання для співробітників, як нових, так і працюючих

Розроблена та впроваджена система мотивації співробітників (KPI, грейди)

Щорічне виконання відділом планів з продажу, перевиконання планів на 20% завжди, в 2020 на 300%

У 2019-2020 роках у період ковіду швидко відреагувала на нагальні потреби суспільства, запропонувала розширити асортимент "ковідними" товарами, що дозволило не тільки зробити річний план з продажу, а й перевиконати його на 300 %

з 2019 року опрацьовано новий напрямок в продажах медичного відділу (лабораторії), розроблена для нього група товару, за 2021 рік це направлення стало №3 в обороті медичного відділу (взагалі 7 напрямків)

СЕРПЕНЬ 2009 – 2011 р.р.: ТОВ "ЕКСІМКАРГОТРЕЙД" найбільший постачальник лабораторного, метеорологічного, метрولوгічного обладнання, контрольно-вимірювальних приладів, хіміко-лабораторного посуду, виробів медичного призначення та витратних матеріалів на території України, Росії, Казахстану, Білорусі.

Менеджер з продажу , медичний відділ

Виконання плану з продажів

Робота с пулом 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 (5 основних)

Працюючі клієнти у всіх напрямках у кожній області (46 областей, 5 напрямків)

Щорічне виконання і перевиконання планів з продажу

Щорічна участь у виставці "Охорони здоров'я", для підвищення іміджу компанії та збільшення кількості клієнтів

2007– 2009 р.р.:

Український Центр Порозуміння, Київ – Адміністративний асистент

Планування робочого дня керівника

Погодження окремих питань з працівниками структурних підрозділів, доведення до них вказівок та розпорядження керівника

Контролювання виконання вказівок та розпоряджень

Участь у переговорах, ділових зустрічах, спеціальних прийомах (ведення протоколів та інших документів, що оформляють перебіг та результат зустрічей, переговорів)

Ведення діловодства, облік та реєстрація кореспонденції

01.02.2007 – 09.08.2007 р.р.

Американські Ради з міжнародної освіти: ACTR/ACCELS (American Councils) – стажер/асистент на волонтерських засадах

Створення бази урядових структур і організацій

Впорядкування бібліотеки Ресурсного Центру для випускників (електронний каталог)

Розсилка інформаційних бюлетенів Ресурсного центру

Допомога в організації та проведенні освітніх ярмарок, в яких брав участь Інформаційний Центр Освіти США (ЕАС)

ОСВІТА:

ВЕРЕСЕНЬ 2003 – ЧЕРВЕНЬ 2006 р.р.

Державна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ – диплом спеціаліста з відзнакою Спеціальність "Документознавство та інформаційна діяльність " Здобула кваліфікацію документознавець, референт органів державної влади та місцевого самоврядування.

ВЕРЕСЕНЬ 1989 - ЛИПЕНЬ 1992 р.р. Київське медичне училище №4, місто Київ Спеціальність - сестринська справа
Присвоєно кваліфікацію - медична сестра

ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ, КУРСИ:

ГРУДЕНЬ 2021 р. Києво-Могилянська Бізнес-Школа (КМБШ) Курс: Стратегії продаж. (Володимир Орлов)

СІЧЕНЬ 2021 - ГРУДЕНЬ 2021 р.р. Курси "НЛП-Практик" Курс: Презентація та Переговори. Конфлікти у бізнесі:
управління та вирішення

БЕРЕЗЕНЬ 2020 - ЖОВТЕНЬ 2020 р.р. Курс Performance Management (Управління продуктивністю), Андрій Башлик
Курс: Мистецтво побудови мотивованих та результативних команд. Розвиток талантів та сильних сторін

2017-2018 р.р. Національний Бізнес Центр (НБЦ) (Наталія Дегтярьова) Курс: Активні продажі: система гарантованого
залучення клієнтів

ДОСВІД КЕРУВАННЯ:

Права категорії В (практичний досвід більше 10 років)