Шинкарук Світлана



КОНТЕНТ МЕНЕДЖЕР, МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ В ОНЛАЙН МАГАЗИН, 18 000 ГРН.

19 травня 2022 Місто: Хмельницький

Вік: 30 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі

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

Досвід роботи

Онлайн менеджер (+ деякі завдання з контенту)

Про100уніформа (Продаж спецодягу), Хмельницький
10.2021 – 02.2022 (4 місяці)

Обов'язки:

Оформлення лідів, ведення угоди продажу по телефону та в чаті. Робота з роздрібними та корпоративними клієнтами.

контент менеджер

Про100уніформа (Продаж спецодягу), Хмельницький
12.2019 – 09.2021 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Створення контенту (фото та відео) для сайту та соцмереж. Оформлення lending page.

Продавець/адміністратор

Про100уніформа (Продаж спецодягу), Хмельницький
06.2018 – 11.2019 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Роздрібна торгівля в стаціонарному магазині та корпоративні замовлення.

Адміністрування трьома магазинами в різних містах.
Робота з АБофіс (подібна програма С1); обробка лідів, ведення угод в CRM Bitrix24.

Освіта

ХГПА (Хмельницький)

Спеціальність: Вчитель хореографії

повна вища, 08.2013 – 06.2017 (3 роки 10 місяців)

Додаткова освіта

• 2020, онлайн курс по instagram-маркетингу Prodvigator.

Знання мов

Українська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: З комп’ютером на «ти». Програми з управління даними оффлайн та в Гугл на високому рівні. Робота із CRM (досвід в роботи з Bitrix24); Робота з системою АБофіс (аналог програми С1);
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Індивідуальні показники: - безконфліктність; - швидко навчаюсь; - бажання розвиватись, підвищувати свій професійний рівень; - колективний гравець; - сумлінна працездатність; - ініціативність та багатозадачність. Чому вибрати мене? За 4 роки в компанії ТОВ Олбіком (продаж спецодягу - медичне, ХоРеКа, робоче) я працювала на кількох вакансіях: продавець в стаціонарному магазині+адміністратор; онлайн-менеджер; контент-менеджер. Таким чином я маю досвід на всіх етапах воронки продажі. Як контент-менеджер визначаю який продукт для якої аудиторії пропонувати, далі як зацікавити і підвести потенційного клієнта до дії (створити з нього лід). Після чого консультація, заохочення до продажу та обробка успішної угоди. Розуміння ризиків і плюсів онлайн продаж для продавця і клієнта дозволяє мені «безболісно» вирішувати конфлікти з клієнтом, що зменшеншує відсоток повернень та збільшує повторні покупки задоволених клієнтів.