# Муравская Карина



## МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 50 000 ГРН.

15 травня 2023 Місто: Київ

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Легка промисловість, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

### Досвід роботи

#### Business Development and Sales Executive

La Novale (пошив и оптовая продажа свадебных и вечерних платьев),
06.2022 – 05.2023 (10 місяців)

Обов'язки:

Осуществила переход компании с розничной на оптовую модель продаж. Наладила партнерские отношения со свадебными салонами в 12 странах (Европа, США, Азия). Основные рынки: Франция, Италия, Швеция. Осуществляла сделки на французском, английском и итальянском от момента поиска клиента до закрытия сделки.

#### Senior Business Development and Sales Executive

Desirum Ltd., London (3D дизайн) (Desirum Ltd., London (3D дизайн)), London
07.2021 – 07.2022 (1 рік )

Обов'язки:

Аналитика: рынки, конкуренты, тенденции развития.
Поиск клиентов, холодные звонки, письма, презентации.
Прямые продажи и сопровождение сделок в B2B, B2C.
Составление коммерческих и рекламных предложений.
Оценка проектов, выставление счетов, контроль дебиторской задолженности.
Работа с персоналом (поиск, проведение собеседований, обучение).

#### Региональный менеджер

Veiters, Riga (Изготовление многополосной полноцветной полиграфической продукции), Riga
05.2020 – 11.2020 (6 місяців)

Обов'язки:

*Анализ рынка Франции, Голландии, Бельгии, Люксембурга.
*Составление коммерческих и рекламных предложений для потенциальных клиентов.
*Активное привлечение клиентов с нуля, презентация услуг компании.
*Обработка полученных в результате переговоров заявок на расчёт услуг компании, взаимодействие с другими подразделениями компании для расчёта проектов.
*Контроль выполнения заказов и договорных обязательств.
*Мониторинг конкурентной среды.
* Переводы и ведение всех этапов переговоров с/на французский/английский язык.

## Региональный менеджер по оптовым продажам

Dominiss, Kharkiv (производство и продажа свадебных платьев), Харків

02.2019 – 08.2020 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

* B2B продажи платьев в Европу, Африку, Канаду, США, Сингапур и другие страны.
* Работа на международных выставках в Италии, Германии, Франции, Испании, России.
* Командировки по Европе.
* Расширение клиентской базы, ведение и отчёт в CRM.
* Переговоры на французском и английском.
* Переводы.
* Выстраивание долгосрочных партнёрских отношений с иностранными клиентами.

## Руководитель отдела продаж

Seabrook Ukraine (оптовая торговля обоями и интерьерными тканями), Київ

09.2017 – 04.2018 (7 місяців)

Обов'язки:

* Развитие отдела продаж, планирование, разработка стратегий по продвижению продукта.
* B2B продажи обоев и тканей.
* Расширение дилерской сети.
* Поддержка и обучение существующих дилеров.

## Директор

Seabrook Belarus, Минск (Оптовая и розничная продажа обоев и интерьерных тканей), Минск

10.2015 – 08.2018 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Внедрила идею стартапа с нуля, нашла инвесторов, разработала стратегию выхода на рынок. Подготовила бренд-нейм, разработала концепцию создания и продвижения, провела презентацию и открытие проекта.
Операционное управление: взаимодействие с гос.структурами, планирование, взаимодействие с поставщиками, работа с персоналом (поиск/приём/увольнение, обучение, контроль, развитие, досуг).
Стратегические управление : анализ рынка и деятельности внутри организации, развитие новых направлений.
Сбыт и развитие:
* прямые продажи и сопровождение сделок в B2B, B2C;
* комплектация проектов по визуализации клиентов (поиск и подбор материалов);
* создала региональную дилерскую сеть;
* обучила региональных дилеров;
* проводила презентации для субдилеров, поставщиков, архитектурных студий/дизайнеров, руководителей данных направлений;
* посещала выставки, находила новых поставщиков, проводила переговоры, подписывала соответствующие соглашения (РФ, г. Москва, Мосбилд-2016, Мосбилд-2017, Батимат-2016, Батимат-2017);
* администрировала соц.сети.

## Региональный менеджер по продажам

Новая линия 2000 (Оптовая торговля обоями и интерьерными тканями), Москва

06.2012 – 09.2015 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

* Активные продажи. Покрытие: страны СНГ и Европа.
* Аналитика : рынок, конкуренты, тенденции, потребности клиента
* Расширила клиентскую базу вдвое (400 дилеров), увеличила объёмы продаж;
* Регулярное обучение новых и существующих дилеров;
* Участие в международных выставках (г. Москва, РФ, Выставка Мосбилд-2014, Мосбилд-2015, Батимат – 2014, Батимат -2015);
* Командировки по РФ, РБ;
* Работа и ведение отчётности в AMO CRM.

### Региональный менеджер по продажам

Daylight design group (Оптовая торговля интерьерными тканями и обоями), Харків

12.2010 – 06.2012 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

* Активные продажи; покрытие: восточная часть Украины;
* аналитика (рынок, конкуренты, тенденции, потребности клиента);
* расширение клиентской базы;
* ротация каталогов;
* посещение международных выставок и поиск новых поставщиков (Paris, Maison et Objet);
* проведение презентаций;
* командировки;
* выполнение поставленного плана продаж, увеличение объёмов продаж.

### Директор

Салон швейцарских штор (Продажа тканей, пошив штор), Харків

06.2008 – 06.2010 (2 роки )

Обов'язки:

Организация работы салона. Поиск новых поставщиков, работа с персоналом, переговоры с иностранными поставщиками, контроль поставок из Европы. Работа с заказчиками, подбор материалов и расчёты, выполнение плана продаж, подготовка договоров, сопровождение сделки на всех этапах.

## Освіта

### Харьковский гуманитарный университет "Народная украинская академия" (Харків)

Спеціальність: Факультет дополнительных специальностей, Менеджер туристической деятельности

повна вища, 09.2004 – 06.2006 (1 рік 9 місяців)

### Харьковский гуманитарный университет "Народная украинская академия" (Харків)

Спеціальність: Референт-переводчик, Перевод

повна вища, 09.2002 – 06.2007 (4 роки 9 місяців)

## Додаткова освіта

• Курсы IT Project Managment, 2021

• Багаж, курс Писанина (2018, 2 месяца)

• Курсы по подготовке телеведущих, блогеров, журналистов от Игоря Жукова и звёзд харьковского ТВ и СМИ (2021, 3 мес)

• Школа актёрского мастерства "Тесто" (2017, 4 месяца)

• Повышение эффективности работы менеджера по продажам (2012)

• Французский язык, Azurlingua, Nice, France (2006, 2007,2008,2012,2015 по 3 недели.)

## Знання мов

Англійська - Вище середнього, Французька - Високий рівень (вільно), Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт), Італійська - Початковий

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Продвинутый пользователь
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Хобби: игра на барабанах, цигун, путешествия, живопись. Личные качества: умение находить подход к любому человеку, ответственность, ориентация на результат, генератор идей, чувство юмора. Дополнительно: права категории В.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Ищу работу, связанную с общением с людьми (продажи, развитие, поддержка клиентов). Желательно на английском и французском. Формат работы рассматриваю только удалённый, поэтому местонахождение компании не имеет значения В данный момент проживаю в Испани