

Тарапата Руслан

ІМ КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ

🔄 4 грудня 2023 📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Директор відділу продаж

ТОВ Бест Бай (реклама, маркетинг), Київ

10.2012 – По теперішній час (11 років 7 місяців)

Обов'язки:

- Організація роботи відділу;
- Пошук та навчання персоналу;
- Координація проектів, організація та проведення РК для провідних компаній України (PEPSI, Coca-Cola, Nestle, Альфа-Банк тощо);
- Робота з ключовими клієнтами, мережеві РА та «retail group's» (Master ED, Optimum Media, GAP, Marc&Spenser, Collins, Roy Robson, Lerros та ін.);
- Організація та координація проектів пов'язаних з прямими ефірами на медіафасадах та відеоекранах «Outdoor» (наприклад ТРЦ Гуллівер).
- контроль роботи менеджерів, виконання планів продажу;
- Щомісячний аналіз роботи відділу;

Директор відділу продаж

ТОВ «BMG TriKita» (реклама/маркетинг/PR/ivetn), Київ

07.2011 – 10.2012 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

- робота з клієнтами, проведення переговорів, підготовка презентаційних матеріалів;
- координація роботи персоналу та управління проектами;
- узгодження та затвердження графіка виконання робіт з відділами агентства;
- планування та контроль виконання обсягів продажу;
- ведення переговорів із ключовими партнерами та клієнтами компанії;
- регулярна звітність перед керівництвом.

власник

Приватний підприємець. Фірмовий магазин «ВЕЛАМ» (торівля), Київ

05.2006 – 07.2011 (5 років 2 місяці)

Обов'язки:

- організація роботи магазину;
- складання бюджету магазину;
- оформлення звітів та документів у фіскальних та адміністративних органах;
- створення ефективних рекламних компаній, спрямованих на просування товару та залучення клієнтів B2C та B2B;
- оцінка ефективності рекламних заходів;
- ведення переговорів із Державними структурами;
- оформлення необхідної документації;
- аналіз ринку конкурентів.

Директор відділу реклами

Журнал «Публічні Люди» (реклама), Київ
11.2005 – 05.2006 (5 місяців)

Обов'язки:

- координація роботи відділу;
- збільшення рівня продажів;
- навчання персоналу відділу;
- розробка програм мотивації персоналу збільшення продажів реклами видавництва;
- ведення переговорів із ключовими рекламодавцями;
- координація роботи з рекламними агенціями;
- ведення звітності.

Менеджер відділу продажів

ДП Перехід Медіа Лімітед – журнал «Діловий Журнал» (реклама), Київ
06.2000 – 11.2005 (5 років 5 місяців)

Обов'язки:

- пошук та залучення нових клієнтів;
- складання та робота бази клієнтів;
- підготовка комерційних пропозицій, ведення переговорів, укладання договорів;
- підтримка ділових довгострокових відносин із клієнтами;
- робота із регламентованою документацією (плани, звіти);
- контроль своєчасності оплат клієнтів;

Освіта

МАУП (Київ)

Спеціальність: Економіка та управління бізнесом
повна вища, 09.1996 – 05.2001 (4 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • Розширений користувач ПК (Microsoft Office: Word, Excel, Power Point, CRM, Microsoft

Outlook).

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Чудові навички комунікації та побудови відносин із ключовими клієнтами

• Відповідальність, увага до деталей, висока здатність розставляти пріоритети та працювати в режимі багатозадачності • Цілеспрямованість, ініціативність, ентузіазм • Здатність працювати у команді, а також вести персональні проекти • Права водія категорії В.