Мурга Павло

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖІВ, 40 000 ГРН.

25 жовтня 2022 Місто: Київ

Вік: 48 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: IT, WEB фахівці, Бухгалтерія, фінанси, облік/аудит, Консалтинг

✔ Перебуваю в шлюбі

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

Опис

Мурга Павло Леонідович

Відомості про себе

Дата народження та місце проживання: 15.11.1978 р., м. Київ, вул. Мишуги, буд.7, кв.68

Національність: українець

Сімейний стан: одружений

Місце проживання: м. Київ

Освіта

1985-1995 рр., середня школа №268 міста Києва;

1996-2000 рр., Київський Національний Економічний Університет, спеціальність: фінанси та кредит, кваліфікація бакалавра;

2001-2002 рр., Київський Національний Економічний Університет, спеціальність:

фінансовий менеджмент, кваліфікація магістра

Професійний досвід

18.05.2022 р. – по теперішній час. Працюю Волонтером у ГО "Твій Шлях" (www.facebook.com/NGO.YourWay/).

25.03.2022 р. – 11.05.2022 р. Працював Волонтером на волонтерській кухні "World Central Kitchen", "Смачна Варта" у компанії "Люди та котлети" (www.facebook.com/lyudy.i.kotlety/).

01.12.2021 р. – 24.02.2022 р. Працював Керівником відділу продажу у ТОВ "Фінансист Україна".

Основний напрямок бізнесу – Сервіс Фінансист - це хмарне рішення, система автоматизації управлінського обліку,

контролю грошових потоків, формування звітності для власника, аналіз ефективності бізнес-процесів, консолідація звітності з кількох юридичних осіб.

До моїх обов'язків входило: керівництво відділом продажів, пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); продаж послуг компанії у корпоративному сегменті (B2B); проведення онлайн та офлайн-презентацій щодо продуктів та послуг компанії; підготовка комерційних пропозицій та договірних документів; ведення угод у CPM; участь у корпоративному навчанні з продуктів та послуг компанії.

26.11.2019 г. – 05.04.2021 г. Працював Менеджером з продажу департаменту комерційної діяльності в ТОВ "Ю-Контрол" (youcontrol.com.ua) - IT-компанія, яка розробляє сервіси на основі відкритих даних, а також одноіменна аналітична онлайн-система для бізнес аналітики і перевірки контрагентів (є рекомендаційний лист).

Основний напрямок бізнесу – YouControl – це аналітична онлайн-система для перевірки компаній та організацій України всіх форм власності, а також для перевірки фізичних осіб.

До моїх обов'язків входило: пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); продаж послуг компанії у корпоративному сегменті (B2B); проведення онлайн та офлайн-презентацій щодо продуктів та послуг компанії; підготовка комерційних пропозицій та договірних документів; ведення угод у CPM; участь у корпоративному навчанні з продуктів та послуг компанії.

Найбільші компанії, які я залучив та працював з ними: АОН Україна, Юнілівер Україна, StarLightMedia, PCM Україна, Вічунай-Україна, Віакон Україна та багато інших.

01.11.2017 – по 31.10.2019 Працював Провідним менеджером відділу продажів ТОВ "Закупки.ЮА" (zakupki.com.ua/).

Основний напрямок бізнесу – послуги тендерного майданчика ProZorro, юридичні послуги.

До моїх обов'язків входило: пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); ведення вебінарів із продажу послуг тендерного майданчика; продаж послуг тендерного майданчика та юридичних послуг (B2B та B2C); продаж послуг з банківських гарантій; підготовка комерційних пропозицій та договірних документів.

Впровадив у компанії CPM систему "Бітрікс 24". Написав скрипти для відділу продажу та контакт центру. Займався навчанням нових співробітників у відділі продажу. Вів вебінари з профільної тематики.

01.09.2016 – 01.11.2017 Працював Керівником відділу продажів ТОВ "Нові рішення центр". Основний напрямок бізнесу – рекламні, юридичні послуги.

До моїх обов'язків входило: пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); підготовка комерційних пропозицій та договірних документів.

01.04.2016 - 01.09.2016 Працював Керівником проекту "Quazar Trading".

Основний напрямок бізнесу – продаж навчання торгівлі на американських фондових біржах. Проведення тематичних вебінарів.

До моїх обов'язків входило: організація бізнес процесів проекту.

01.04.2014 – 01.04.2016 Працював Керівником проектів, Менеджером з продажу у ТОВ "ДНН Імпорт" (ТОВ "ТК ДНН Груп") (www.dnn-group.com.ua/).

Основний напрямок бізнесу – системна інтеграція. постачання мережевого, серверного, комп'ютерного обладнання

та комплектуючих, а також спеціалізація на проектуванні, впровадженні та технічному супроводі телекомунікаційних та інформаційних систем.

До моїх обов'язків входило: пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); продаж мережевого, серверного, комп'ютерного обладнання та комплектуючих; підготовка тендерної документації та участь у тендерах; підготовка комерційних пропозицій та договірних документів.

Найбільші компанії, які я залучив та працював з ними: Інтерпайп Україна, UkrLandFarming Агрохолдинг, StarLightMedia, Укрексімбанк, AIC Корпорація та багато інших.

01.09.2011 – 13.02.2014 Працював Менеджером по роботі з клієнтами (Менеджер з продажу) у ТОВ "ІКСПОІНТ" (www.x-point.com.ua).

Основний напрямок бізнесу – юридичні послуги, стягнення дебіторської заборгованості.

До моїх обов'язків входило: пошук нових клієнтів, зустрічі, переговори та спілкування з клієнтами (на рівні TOP-менеджменту, middle-менеджменту); продаж юридичних послуг; послуг зі стягнення боргів у корпоративному сегменті (B2B); послуг із вирішення податкових спорів; послуг із залучення зовнішнього фінансування з іноземних банків; підготовка тендерної документації та участь у тендерах; підготовка комерційних пропозицій та договірних документів.

Найбільші компанії, які я залучив та працював з ними: Pepsico, АВК, Сандора, Вімм-Біль-Данн Україна, МІЛКІЛЕНД УКРАЇНА, UkrLandFarming Агрохолдинг, БАСФ, MTI, ASBIS-Україна, AIC Корпорація. DESNAGRAINE (MALTUROP GROUP), ЛАНДГУТ УКРАЇНА, AGRIMATCO UKRAINE, ZTE CORPORATION та багато інших.

01.11.2005 – 01.01.2007 Працював Фахівцем інформаційно-аналітичного відділу "Сбондс-Україна" (www.cbonds.info/ua/rus/index.phtml).

Основний напрямок бізнесу – інформаційні портали з облігаційного та фондового ринку; проведення тематичних виставок, конференцій.

В мої обов'язки входило:

Наповнення інтернет-порталу контентом з облігацій, ведення баз даних, підготовка щомісячних оглядів боргового ринку.

01.01.2007 – 01.12.2009 Працював Керівником інформаційно-аналітичного відділу ТОВ "Сбондс-Україна" (www.cbonds.info/ua/rus/index.phtml).

Основний напрямок бізнесу – інформаційні портали з облігаційного та фондового ринку; проведення тематичних виставок, конференцій.

В мої обов'язки входило:

Контроль за наповненням інтернет-порталу контентом з облігацій, постановка завдань програмістам, написання щомісячних статей з боргового ринку, продаж платних послуг та реклами.

01.11.2005 – 31.12.2010 Працював Координатором проекту Investfunds-Україна ТОВ "Сбондс-Україна" (investfunds.ua).

Основний напрямок бізнесу – інформаційні портали з фондового ринку та проведення тематичних виставок, конференцій.

В мої обов'язки входило:

Наповнення та контроль за наповненням інтернет-порталу контентом з фінансової тематики, ведення баз даних, постановка завдань програмістам, проведення інтернет-конференцій, продаж платних послуг та реклами.

01.02.2004 –10.10.2005 Працював Фахівцем з розширення ринку збуту (Менеджером з продажу) у ТОВ "Планета Сервіс-К" (planeta-servis-k-cs22456.uaprom.net/ua/about_us).

Основний напрямок бізнесу – розвиток оптових поставок паперу та канцелярських товарів.

В мої обов'язки входило:

пошук нових клієнтів, зустрічі та спілкування з клієнтами, підготовка комерційних пропозицій та договірних документів, підготовка тендерної документації та участь у тендерах, формування документообігу та доставок товару, відстеження бухгалтерських документів, пошук та замовлення товару, аналіз та підтримка залишків товарів.

05.09.2003 – 22.12.2003 Працював Провідним економістом відділення №17 у ВКФ ВАТ КБ

"Надра". Працював із фізичними та юридичними особами.

В мої обов'язки входило:

відкриття та обслуговування депозитів та платіжних карток, відкриття та обслуговування поточних та розрахункових рахунків фізичних та юридичних осіб, консультування з питань кредитування.

Знання мов та програмного забезпечення

Українська – вільно, російська – вільно, англійська – Pre-Intermediate.

Впевнений користувач ПК. Вільно працюю із MS Exel, Word, CRM, 1C, програмами для роботи в Internet, E-mail.

Додаткові відомості

Готовий до нових викликів. Готовий вчитися та розвиватися. Відкритий до діалогу з будь-яких питань. Однаково добре спілкуюся з людьми та працюю з документами.

Інтереси та захоплення

Серед захоплень можу відзначити такі заняття, як: читання книг, прослуховування музики, кіно, більярд, гру в баскетбол, організував у Києві фан-клуб уболівальників "Arsenal" (London), вболіваю за "Динамо" (Київ).