МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

12 листопада 2022 Місто: Житомир

Вік: 27 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, додатковий заробіток
Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі

Опис

Основна інформація

Навички:

• Креативність, тому завжди знаходжу унікальні рішення в складних ситуаціях, акцентуючи увагу на перевагах продукту (послуги);

• Здатність переконувати, адже недостатньо якісного продукту чи сервісу, головне уміння привернути до нього інтерес;

• Уміння працювати в команді. Вмію слухати, підтримувати, приймати пропозиції і конструктивно висловлювати свою думку на благо загального результату;

• Вміння адаптуватися. В XXI ст. технології та процеси швидко змінюються, тому надто важливо встигати за цими процесами і вміти адаптуватися під нововведення, тощо.

Досвід роботи

Фахівець з обслуговування бізнесу та продажів IT-послуг

Січень 2022 – Березень 2022, Червень 2022 - Жовтень 2022 (8 місяців)

ТОВ «ВЧАСНО СЕРВІС» Компанії «EVO»

Небанківські фін. установи (послуги IT)

Обов'язки:

• робота з постачальниками – залучення на обслуговування;

• ведення клієнта від першого дзвінка до успішної реалізації продукту: підготовка комерційних пропозицій, презентацій, оформлення договорів на обслуговування, контроль оплат та подальше ведення клієнта;

• співпраця з відділами маркетингу та розробкою продуктів з ціллю покращення стратегії продажів;

• ведення існуючого клієнтського портфелю, документації та звітності зг. чинного законодавства України та умов Компанії.

Досягнення:

• навчився керувати своїм часом та часом колег, з налаштованістю на успіх та результат;

• вивчив нову галузь бізнесу «рітейл-менеджмент», де багато невизначеності, внаслідок чого зумів швидко пристосуватися до істотних ринкових змін;

- надав Компанії можливість працювати з великим бізнесом шляхом залучення ТОП постачальників ринку рітейлу, що сприяють підключенню торгових мереж на обслуговування;

• збільшив середній чек втричі за короткий період часу.

Провідний фахівець управління продажів дирекції фінансів

Верес 2020 – Грудень 2021 (1 рік 3 міс)

ТОВ «НоваПей» ГК «Нова Пошта»

Небанківські фін. установи

Обов'язки:

• активна робота з клієнтами – залучення на обслуговування;

• ведення клієнта від першого дзвінка до успішної реалізації продукту;

• підготовка комерційних пропозицій, оформлення договорів на обслуговування;

• ведення існуючого клієнтського портфелю, документації та звітності зг. чинного законодавства України та нормативним документам НБУ.

Досягнення:

• Кар'єрний ріст: від Фахівця управління продажів до Провідного фахівця дирекції фінансів, управління клієнтськими сегментами та продажами;

• Вивчив кожну галузь бізнесу та зумів командними зусиллями втримати основну частину «бізнес-акул» на ринку України в період локдауну, давши нову фін. можливість для їх «гри на нашій площадці»;

• Розпочав довгострокову співпрацю з міжнародними агентами у сфері великого бізнесу, якщо ті дотримуватимуться договірних угод, тощо.

Провідний економіст

Тра 2019 - Лип 2020 (1 рік 3 міс)

Філія - Житомирське обласне управління АТ "Ощадбанк"

Банки

Обов'язки:

• Залучення вкладів фіз. осіб, видача кредитів тощо;

• Робота на "провідній" з великою клієнтською базою: залучення нових і підтримка уже існуючих клієнтів;

• Проведення презентації з продажу продуктів банку та залучення нових ЗКП на різного роду підприємствах, організаціях, установах, тощо.

Досягнення:

• Навчився виявляти потребу клієнта (організації) та оформлювати домовленість обох сторін на законодавчому рівні;

• Протягом півроку піднявся більше ніж на 3 кар'єрні сходинки;

• Зумів відчути себе частиною великої родини і завдяки цьому зробити внесок в розвиток банку зсереднини: підтримка роздібного бізнесу та часткова допомога ММСБ, тощо.

Дорожній робітник

Лип 2018 - Сер 2018 (2 міс)

Комунальне підприємство "Управління автомобільних шляхів" ЖМР

Послуги для населення - інше

Освіта

Міжрегіональна Академія Управління персоналом (Житомирська філія)

Рік закінчення 2022

Факультет " Управління та адміністрування", спеціальність "Менеджмент"

Поліський національний університет (Житомир)

Рік закінчення 2020

Факультет "Обліку та фінансів", спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"

Курси, тренінги, сертифікати

Підприємництво. Власна справа в Україні (Житомир)

Рік закінчення 2020

Сертифікат наданий викладачем Києво-Могилянської бізнес-школи Олексієм Геращенком через платформу масових відкритих онлайн-курсів Prometheus.

Як створити стартап (Житомир)

Рік закінчення 2020

Сертифікат наданий платформою масових відкритих онлайн-курсів Prometheus.

Додаткова інформація

Відкривати нові перспективи в установі, де працюю – основна моя стратегія як найманого робітника. Кожна робота навчає управляти, але помилок не уникнути, бо кожен шлях небезпечний, а кожна помилка потрібна. Не думаючи далеко, не літаючи високо і не даючи надії нічого не втратиш, але якщо душа хоче стати частиною чогось більшого, спочатку потрібно віднайти себе у цій справі. Маю надію, що саме я допоможу Вам у розвитку Компанії.