

# Zaruba Olena

## ★ BUSINESS CONSULTANT, 55 000 ГРН.

🔄 18 вересня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готова до відряджень: [Одеса](#), [Львів](#), [Дніпро](#)

Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, разова робота

Категорії: Консалтинг



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

### Досвід роботи

#### Sales Development Representative

Keboola s.r.o. (Data Ops Platform),  
04.2022 – По теперішній час (4 роки 1 місяць)

#### Обов'язки:

Виявлення потенційних клієнтів, створення нових можливостей для бізнесу через різні канали, управління потенційними клієнтами через конвеєр продажів, кваліфікація лідів від маркетингових кампаній та тісна співпраця з бренд та маркетинг відділеннями.

#### senior sales consultant

Domytax s.r.o. (Бухгалтерські послуги),  
04.2018 – 06.2022 (4 роки 2 місяці)

#### Обов'язки:

Від старту у компанії як спеціаліст з продажу, за 18 місяців допомогла розширити набір послуг та їх імплементацію, що створило новий відділ компанії та отримала підвищення до голови відділу продажів та головного консультанта новоствореного відділу.

#### sales account manager

RBK Services & Supplies (Авіація),  
03.2017 – 12.2017 (9 місяців)

#### Обов'язки:

Налагодження зв'язків і ведення переговорів з постачальниками, виробниками, роздрібними продавцями та споживачами деталей і послуг літаків. Відповідальна за керівництво, оптимізацію та координацію повного циклу замовлення в т.ч. обробка невідкладних AOG. Частиною роботи було управління портфелем рахунків для досягнення довгострокового успіхів.

#### business consultant

Nena consulting s.r.o. (Business integration center Prague),  
02.2017 – (2017 років 2 місяці)

#### Обов'язки:

Визначення заходів для оптимізації процесів реєстрації, ліцензування, податкової моделі та організація впровадження процесів у створенні, або переналаштуванні компаній та підприємств в Чехії. Релокація, супровід та консультування середнього та малого бізнесу.

## property manager

Pragmatismus s.r.o. (управління нерухомістю),  
02.2015 – 10.2017 (2 роки 7 місяців)

### Обов'язки:

Управління існуючими та розширення портфелю нерухомості для короткострокової та довгострокової оренди. Адаптація призначеної власності до ринку та сезонних змін для максимального використання та прибутковості. Управління командами служб.

## Partner relationship manager

Komandor Ukraine (виробництво комплектування меблів),  
11.2011 – 03.2014 (2 роки 3 місяці)

### Обов'язки:

Дизайнер корпусних меблів. Допомогала в участі у міжнародних виставках та вихід на інші області представництв в Україні. Заснування окремої виставочної зали як співласник, диллерська мережа.

## Sales manager

УкрАвто (продаж автомобілів), Рівне  
10.2010 – 06.2012 (1 рік 8 місяців)

### Обов'язки:

Інформувала клієнтів про технічні параметри автомобілів та допомагала у підборі найкращого варіанту під потреби клієнта. Підготувувала документи та договори для укладених угод. Продаж додаткових послуг для комфортного використання та задоволення клієнтів.

## Освіта

### DAUC

Спеціальність: Tax and legal regulations in the Czech Republic  
середньо-спеціальна, 05.2019 – 09.2019 (4 місяці)

### ЕУфімб

Спеціальність: економіка  
повна вища, 09.2007 – 06.2012 (4 роки 9 місяців)

## Знання мов

Англійська - Професійний (експерт), Чеська - Високий рівень (вільно)

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MS Office, Sales Force, Sales Navigator, AmoCRM, Vistos, Komandor constructor, and others..

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: З 2014 року проживаю в Празі, 6 років працюю з компаніями в допомозі релокації бізнесу, налаштування процесів від підбору форми реєстрації, податкової моделі, законодавчі та юридичні форми регулювання, до повного запуску та допомоги у пошуку партнерів, проведенню переговорів та представництва бізнесу. Розвиваю здібності у digital marketing та data ops.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Earn&Learn