Zaruba Olena



BUSINESS CONSULTANT, 55 000 ГРН.

18 вересня 2023 Місто: Київ

Готова до відряджень: Одеса, Львів, Дніпро

Вік: 37 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 7 місяців)

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 підвіщення до голови відділу продажів та головного консультанта новоутвореного 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. Відповидальна 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 оптимизації процесів реєстрації, ліцензування, податкової моделі та організація впровадження процесів у створенні, або переналаштуванню компаній та підпріємців 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. Допомагала 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 допомогала у підборі найкращого варіанту під потреби клієнта. Підготовлювала 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