Світан Олексій

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

17 квітня 2023 Місто: Київ

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Досвід роботи

Керівник відділу продажу

з 01.2018 по нині (5 років 1 місяць)
ПП «Бліцеір», м. Київ (оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт):

- Робота з вентиляційними решітками (виробництво), кондиціонерами фірми RUUD,RHEEM.
- Контроль виконання замовлень, відвантажень.
- Робота з відділом логістики.
- Робота з дилерами.
- Наповнення prom.ua та інших сайтів компанії.
- Відвантаження та опрацювання онлайн замовлень.

Менеджер B2B

з 04.2017 по 2018 (1 рік)
ТОВ «КЛІМАТПРОФ», м. Київ (будівництво, архітектура, дизайн інтер'єру):

- просування обладнання LESSAR, Mitsubishi Electric.
- відвантаження та продаж кліматичного обладнання, контроль ціноутворення.
- Аналіз кліматичного ринку: тенденція розвитку сегмента, аналіз конкурентів, цільових аудиторій, частки ринку та перспектив продажу.
- Контроль виконання замовлень, відвантажень.
- Робота з відділом логістики.
- Робота з дилерами.

Керівник відділу продажу

з 04.2015 по 06.2016 (1 рік 2 місяці)
ТОВ «Венкон», м. Київ (роздрібна торгівля):

- Формування стратегії просування обладнання.
- Участь в плануванні розвитку кліматичного обладнання, відвантажень та продаж, ціноутворення.
- Аналіз кліматичного ринку: тенденція розвитку сегмента, аналіз конкурентів, цільових аудиторій, частки ринку та перспектив продажу.
- Контроль виконання замовлень, відвантажень.
- Робота з відділом логістики.
-Робота з постачальниками.

Менеджер з продажу, керівник відділу продажу

з 05.2011 по 03.2015 (3 роки 10 місяців)
ТОВ «Клімат Голд Україна», м. Київ (роздрібна торгівля):

- Формування стратегії просування обладнання.
- Участь в плануванні розвитку кліматичного обладнання, відвантажень та продаж, ціноутворення.
- Аналіз кліматичного ринку: тенденція розвитку сегмента, аналіз конкурентів, цільових аудиторій, частки ринку та перспектив продажу.
- Наповнення сайту контентом.

- Контроль та зміна цін на сайті.

- Робота з оптовими та кінцевими клієнтами.

Менеджер з продажу, старший продавець

з 03.2007 по 06.2011 (4 роки 3 місяці)
ТОВ «Фокстрот», Інтернет-магазин 5ok.com.ua, м. Київ (роздрібна торгівля):

- Продаж фото-, аудіо-, відео-, IT, CAR-audio товарів та товарів мобильного зв'язку.
-Контроль цін на сайті.
- Робота з оптовими та кінцевими клієнтами.
- Зведення Сальдо.
- Аналіз ринку: тенденція розвитку сегмента, аналіз конкурентів.
- Аудит магазину, а також прихований аудит з виїздом до магазинів.
- Контроль виконання плану продажу.

Менеджер з продажу.

з 06.2005 по 12.2007 (2 роки 6 місяців)
ТОВ «Укрмедсоюз», м. Київ (оптова торгівля):

- Закупка та продаж хімічних реактивів, лабораторного пластику, обладнання.

- Щотижневі відрядження за межі України.

Освіта

Відкритий міжнародний університет розвитку

людини "Україна", м. Київ

Факультет мікробіології та вірусології;

Незакінчена вища, з 2011 по 2014 (3 роки 6 місяців)

Додаткова освіта

- Бізнес-тренінг «Техніка продажу » ТОВ «Фокстрот» (2008, 2 дня)
- Бізнес-тренінг «Самурай продажу» ТОВ «Фокстрот» (2008, 2 дня)
- Бізнес-тренінг «Майстер управління» ТОВ «Фокстрот» (2009, 1 день)
- Бізнес-тренінг «Керування часом» ТОВ «Торговельна компанія «ОПТІМ» (2015, 1 день)
- Бізнес-тренінг «Ефективна комунікація у продажу та переговорах» ТОВ «Торговельна компанія «ОПТІМ» (2015, 1 день)
- Бізнес-тренінг «Базові навички продажу» ТОВ «Торговельна компанія «ОПТІМ» (2015, 1 день)
- Технічний семінар «Монтаж та технічні особливості опалювального обладнання» ТОВ «Торговельна компанія «ОПТІМ» (2016, 1 день)
-
- Професійні та інші навички
- Навички роботи з комп'ютером
  ПК (Word, Excel, Power Point, Microsoft Outlook, OpenCart)

Додаткова інформація

Посвідчення водія категорії "В" (стаж 10 років)