

Болтнєва Лариса



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, КУРАТОР ПРОЄКТІВ, ОПЕРАТОР ПК, 18 000 ГРН.

🔄 10 квітня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота без кваліфікації

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готова до відряджень

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

Опис

Болтнєва Лариса Михайлівна

За фахом: інженер-електронник

Технології та інструменти

- **Web-інструменти:** WordPress;
- **CNC:** SolidWorks, SolidCAM, Photoshop;
- **CRM:** 1C, SmartGoods,
- **ПЗ “Organizer”** - програма планування робочого часу на виробництві;
- **Водійські права:** Категорія B, власне авто.

Переваги

- 15+ років в оптовій та роздрібній торгівлі; продажах та управлінні;
- Вільно володію Excel;
- Працюю в програмі Smart Goods, 1C;
- Маю досвід управління командою (36 чоловік), працювала керівником проектів;
- Впевнений користувач ПК

Особисті якості:

- чудові адміністративні якості;
- готова брати на себе відповідальність за поставлені цілі та завдання, орієнтована на результат;
- маю нестандартний підхід до рішень, аналітичний склад розуму;
- врівноважена, дуже толерантна, пунктуальна та наполеглива особа;

- ● швидко опановую нові сфери, постійно прагну до самовдосконалення.

Досвід роботи

Інженер-конструктор

Київський машинобудівний завод ім. Артема

- Розробка, підготовка, супровід та аналіз конструкторської документації для підприємства.

Начальник відділу оренди розповсюдження телевізійного сигналу, Начальник зміни комплексу

Національна телекомпанія України

- навчання, мотивація, підтримка та управління командою до 24 осіб;
- контроль розповсюдження телевізійного сигналу на території України;
- щомісячна звітність, а також аналіз та коригування командної роботи;
- вирішення критичних ситуацій різного рівня.

Менеджер з продажу/ Куратор проектів

ТОВ «Comtel» - професійне відеообладнання

- комунікація, професійна підтримка та ведення клієнтів;
- розробка і реалізація стратегії зростання продажів ключових клієнтів, аналіз і планування щомісячних стратегій за брендами, презентація компанії онлайн та офлайн;
- щоденна, щомісячна та щорічна фінансова звітність, аналіз та корегування командної роботи;
- рішення критичних ситуацій на різних рівнях з VIPклієнтами, фінансові та технічні питання, внутрішньокорпоративні рішення;
- розробка і реалізація стратегії зростання продажів ключових клієнтів, аналіз і планування щомісячних стратегій за брендами, презентація компанії онлайн та офлайн;
- участь в проектуваннях телевізійних апаратних від розробки ідеї — відпрацювання концепцій — комп'ютерного моделювання системних рішень — прийняття генеральних планів — оптимізації етапів реалізації;
- реалізація комплексних рішень в межах проектів різноманітних рівнів складності.

Освіта

Національний Куйбишевський Авіаційний Інститут

- 0701 радіотехніка
- Електроніка