Зуйко Юлия



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 50 000 ГРН.

16 травня 2023 Місто: Київ

Вік: 28 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Консалтинг, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Руководитель отдела продаж

ЮК «Мережа права» (Юридическая фирма), Київ
02.2021 – 04.2023 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Відділ налічував 45-50 співробітників у 5 містах України (Київ, Одеса, Вінниця, Львів,Житомир) B2C

Навчання нових співробітників
Створення системи навчання нових співробітників на освітніх платформах Створення підвищення кваліфікації для діючих співробітників
Постійний контроль рівня кваліфікації діючих співробітників
Складання плану роботи команди
Виконання KPI та збільшення продажів
Мотивація співробітників на збільшення продажів
Складання стратегії розвитку та успішне виконання
Побудова системи мотивації для збільшення продажів філлії

Створення великого відділу продажу та удосконалення роботи супутніх відділів для плідної роботи відділу продажів (юридичний відділ, support, адміністративний відділ)

Навчання нових та діючих співробітників (таких як : менеджер з продажу , офіс менеджер , менеджер support, особистий помічник керівника, керівник нового направлення)

Написання та впровадження нових програм для збільшення списку послуг, що надається компанією

Реструктуризація відділу клієнтської підтримки та впровадження продажів для збільшення обороту компанії

Створення скриптів продажів, інструкції та блоку відпрацювання заперечень

Постійна мотивація співробітників та навчання продажам діючих співробітників

Створення системи матеріальної та нематеріальної мотивації співробітників для збільшення продажів

Створення стратегії розвитку відділу і компанії

Організація роботи відділу продажів

Виконання планів продажів

Аналіз воронки продажів, конверсії, підготовка звітності та корегування стратегії продажів на наступний місяць

Робота з ціноутворенням

Аналіз попиту та вивчення конкурентів

Відкриття нових офісів

Впровадження стратегії кар'єрного зростання співробітників

Побудова структури відділу яка починалась від молодшого менеджера і закінчувалась керівником направлення і супутнє формування заробітної плати працівників, функціональних обов'язків, соціального пакету та інше

Приймала участь в операційній, адміністративній діяльності , налаштуванню CRM системи під вимоги роботи відділу продажів, створення відділу продажів з 0 по новому направленню діяльності компанії та інше

Освіта

НУ «ОЮА» (Одеса)

Спеціальність: Право, Кримінальна юстиція

повна вища, 09.2015 – 12.2021 (6 років 2 місяці)

Додаткова освіта

• «Технології продажів» Андрій Крупкін
• Менеджер з продажу жов 2021 - лис 2021 Genius spase
• Создание отдела продаж» січ 2022 - лют 2022 Компанія «Бойлерная»

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Захоплююсь заняттям спортом , подорожами та благодійністю