

ФАХІВЕЦЬ ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ, ОПЕРАТОР 1С, 35 000 ГРН.

🔄 9 березня 2024 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Опис

Степанець Інна Анатоліївна

Мета: застосування свого професійного досвіду, навичок та знань на посаді, пов'язаній із закупівлею / продажем товару, веденням первинної документації.

Повна зайнятість, гібридний формат. Розглядаю лише правий берег Києва. Надаю перевагу локації - масив Південна Борщагівка та поблизу.

Бажаний розмір заробітної плати від 35 тис. грн.

Професійний досвід:

- впевнений користувач офісних програм, знання програми 1С:Підприємство 8.3;
- робота з первинною документацією та розуміння її основ;
- швидкий друк десяти пальцевим методом, знання оргтехніки;
- володіння мовами: українська, російська — вільно; англійська — A(basic);
- знання техніки та психології продажів;
- досвід ведення ділових переговорів;
- навички стратегічного планування;
- досвід управління людьми;
- вміння делегувати повноваження;
- вміння контролювати;
- вміння планувати і організовувати свій робочий день.

Досвід роботи:

Червень 2015 року — жовтень 2022 року — директор, ТОВ «БІТІКІ», сфера діяльності: дистрибуція серверно-мережевого обладнання.

Функціональні обов'язки:

- складання планів продажів та контроль їх виконання;
- контроль дебіторської заборгованості;
- підбір, навчання персоналу, розробка системи мотивації;
- бюджетування;
- участь у відповідальних переговорах з ключовими клієнтами;
- ведення партнерських переговорів з виробниками.

Січень 2012 — червень 2015 року — керівник відділу продажу, ТОВ «БІТІКІ» (дистрибуція серверно-мережевого обладнання),

Травень 2011 — грудень 2012 року — начальник відділу збуту, ТОВ «БТК Київ» (дистрибуція мережевого обладнання).

Функціональні обов'язки:

- виконання плану продажів;
- управління розвитком продажу, стратегічне планування;
- відстеження строків поставки;
- моніторинг ринку, конкурентний аналіз;
- проведення переговорів з ключовими клієнтами;
- контроль дебіторської заборгованості;
- розробка, впровадження та аналіз проведення маркетингових заходів;
- навчання персоналу.
- підготовка внутрішньої звітності.

Вересень 2007 — травень 2011 року — менеджер з продажу, ТОВ «БТК Київ» (дистрибуція СМО),

Функціональні обов'язки:

- забезпечення виконання планових показників з продажу;
- проведення переговорів з потенційними клієнтами та укладання договорів поставки;
- контроль дебіторської заборгованості;
- проведення презентацій товару;
- ведення первинної документації.

2002 — 2006 рр. — інженер з охорони праці, ДП ЗАТ КМСНРПВМ «Спеціальна науково-реставраційна проектна будівельно-виробнича майстерня №2»

Освіта: Вища, диплом спеціаліста.

1996 — 2001 рр. — Київського національного університету будівництва та архітектури, факультет «Технологія будівельних конструкцій, виробів і матеріалів»

Додаткова освіта: тренінги «Техніка продажів», «Робота з запереченнями», «Основи управління. Тренінг для керівників усіх рівнів», «Продажі в умовах низької платоспроможності клієнтів» в навчальному центрі «TBT Ukraine».

Особисті якості: Я відповідальна та уважна до деталей людина. До роботи ставлюся з максимальною віддачею, працюю на результат.