Шевчук Андріана



РЕКРУТЕР, 15 000 ГРН.

5 лютого 2024

Місто: Кам'янка-Бузька

Вік: 28 років

Режим роботи: вільний графік роботи, віддалена робота, плаваючий графік роботи

Категорії: HR, управління персоналом, Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR

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

Досвід роботи

Менеджер з продажу в call center

HR assistant - Агенція. Компанія " Нутріофарм ", Дистанційно (продаж) (Продажі), Кам'янка-Бузька

02.2022 – 07.2022 (4 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

Презентація та продаж продукції компанії БАДИ: Активна участь у продажах продуктів компанії через ефективні телефонні презентації.

Робота із гарячою базою клієнтів: Взаємодія та обслуговування клієнтів з вже існуючою зацікавленістю.

Запис даних у систему Leadex: Ефективне ведення бази клієнтів та управління інформацією в системі.

Вивчення нового матеріалу: Постійне оновлення знань щодо продукції та процесів у сфері продажу.

Навчання у програмі Unicraft: Активна участь у навчальних програмах для підвищення професійної кваліфікації.

Навички:

Телефонні презентації: Здатність ефективно представляти продукцію компанії за скриптом.

Обробка заперечень: Компетентність у роботі з викликами та запереченнями клієнтів для досягнення успішних угод.

Результативність: Досягнення планових показників продажів та активне залучення клієнтів.

Систематичність: Організованість у веденні бази клієнтів та дотримання робочих процесів.

Навички комунікації: Здатність ефективно спілкуватися з клієнтами та командою.

Менеджер з продажів, менеджер по роботі з клієнтами

1call center (продажі), Львів

04.2019 – 07.2021 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

Прийом та обробка вхідних дзвінків:

Відповідь на вхідні дзвінки з високим стандартом обслуговування.

Запис інформації в системі CRM для подальшої обробки.

Продаж товарів та послуг компанії:

Здійснення активних продажів згідно з установленими цілями.

Оформлення замовлень та погодження умов доставки.

Консультації та допомога клієнтам:

Надання детальних консультацій щодо продукції та послуг компанії.

Інформування клієнтів про новинки та акції.

Прогнозування потреб та аналіз ринку:

Аналіз ринкових тенденцій та визначення потреб клієнтів.

Прогнозування та планування виробничих потреб.

Розвиток клієнтської бази та обробка баз даних:

Ведення та оновлення бази клієнтів.

Аналіз та обробка як холодної, так і гарячої бази даних.

Робота з поточними питаннями та вирішення спорів:

Взаємодія з клієнтами з питань обслуговування та вирішення спорів.

Отримання скарг і реагування на зауваження.

Виконання плану продажу:

Досягнення визначених цілей та показників продажу.

Покращення якості розмов та ведення переговорів:

Вдосконалення навичок у веденні переговорів та обробці заперечень.

Відстеження та підвищення якості комунікації з клієнтами.

Навички:

Активні продажі: Здатність ефективно просувати продукцію та послуги.

Комунікація: Висока навичка у веденні професійних та емпатичних розмов.

Аналітичні навички: Здатність аналізувати ринкові тенденції та потреби клієнтів.

Організаційні навички: Систематичне ведення бази даних та планування робочих процесів.

Лідерство: Здатність вирішувати поточні питання та вести команду до досягнення цілей.

Освіта

Львівський торговельно-економічний університет (Львів)

Спеціальність: Менеджмент

незакінчена вища, 09.2023 – 07.2027 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Certificate № 1-9/22 20.10.2022 IT Recruiter Manager of Education Programs at CHI IT Academy – Tetiana Tkachova

• Сертифікат про завершення № 13726 Львів. Вересень-Грудень 2022 «Технології започаткування та введення бізнесу» Національний університет «Львівська Політехніка» (Україна) При підтримці Школи Бізнесу Нурд Університету (Норвегія) За фінансової підтримки Міністерства Закордонних справ Норвегії Тривалістю 500 годин

Знання мов

Англійська - Початковий, Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: 1. Робота з комп'ютером та програмним забезпеченням: 1С: Досвід використання

програми 1С для ефективного управління бізнес-процесами. CRM (Customer Relationship Management): Навички роботи з системами управління взаємовідносинами з клієнтами для ефективного ведення бази даних та забезпечення високого рівня обслуговування. VOIP (voiptime.net, 3CX): Здатність користуватися системами голосового зв'язку для впровадження ефективних комунікаційних засобів. MS Office (Word, Excel, PowerPoint): Високий рівень володіння офісними програмами для створення документів, аналізу даних та презентацій. Infoblock: Використання системи Infoblock для організації та зберігання інформації. 2. Інтернет та Електронна пошта: Ефективне використання Інтернету та електронної пошти для комунікації та отримання інформації. 3. Робота із гарячою базою клієнтів та запис даних у систему Leadex: Ефективне ведення та оновлення гарячої бази клієнтів для забезпечення успішних продажів. Запис даних у систему Leadex для подальшого використання в робочих процесах. 4. Вивчення нового матеріалу та навчання у програмі Unicraft: Активна участь у програмі Unicraft для постійного підвищення кваліфікації та оновлення професійних знань.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навички : Комунікаційні навички: Здатність ефективно спілкуватися з клієнтами та командою, виявляти потреби та впевнено презентувати продукт чи послугу. Лідерські якості: Здатність мотивувати та керувати командою, створюючи продуктивне та сприятливе середовище для досягнення цілей. Аналітичні здібності: Вміння аналізувати ринкову ситуацію, конкурентні переваги та визначати стратегії продажів. Організаційні навички: Здатність планувати та впорядковувати робочий процес, встановлювати пріоритети та ефективно використовувати час. Навички управління відносинами з клієнтами: Вміння будувати та підтримувати позитивні відносини з клієнтами, реагувати на їхні потреби та вирішувати конфлікти. Технічні знання: Розуміння продукту чи послуги, а також використання технологій для вдосконалення процесу продажу. Самоменеджмент: Здатність самостійно працювати, приймати рішення та виконувати поставлені завдання без необхідності постійного контролю. Навички переговорів: Вміння ефективно вести переговори, враховуючи інтереси обох сторін та досягати взаємовигідних угод. Стратегічне мислення: Здатність розглядати продажі в контексті стратегічних цілей компанії та адаптувати підходи для досягнення довгострокового успіху. Стресостійкість: Здатність ефективно працювати в умовах тиску та вирішувати проблеми на льоту. Хобі Активно читаю книги з психології, сучасної літератури та бізнесу, наразі осмислюю "Принцип 80/20" від Річарда Коха. Моє хоббі - фотографія, в якій я віддавана природі, будівлям та пейзажам. Самостійно вивчаю англійську та прагну освоїти ще одну мову, розширюючи свої мовні компетенції.