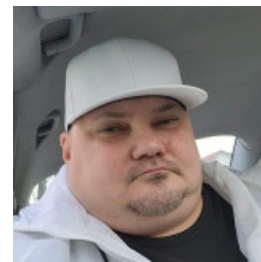


Ступеня Федір



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ (B2B, B2C), ЛІДОГЕНЕРАТОР, 20 000 ГРН.

🔄 29 квітня 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#), [Львів](#), [Дніпро](#)

Вік: 46 років

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

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота без кваліфікації

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

менеджер з продажів

Web studio Sell Media (контекст реклама, seo, розробка сайтів), Харків

12.2015 – 04.2026 (10 років 4 місяці)

Обов'язки:

**Продаю так, що потім просять ще!
є досвід 25 років у продажах**

В наявності є генератор та безперебійне електропостачання

та стабільний швидкий інтернет (**я завжди на зв'язку**) і це створює комфортні умови для роботи.

Я працюю віддалено та зареєстрував ФОП на третій групі оподаткування (на цей час перебуваю на цій групі).

Сфери діяльності:

можу працювати і є досвід у сферах B2B та B2C- можу продавати різноманітні товари та послуги

- Нерухомість
- Косметика
- Будівельні матеріали
- Програмне забезпечення
- Рекламні послуги, SEO, SMM
- криптовалюта та інші напрямки

Обов'язки:

- Пошук та складання бази даних клієнтів
- Про дзвін потенційних клієнтів
- Обхід секретарів для виходу на осіб, які приймають рішення з метою продажу товарів та послуг B2B та B2C
- встановлення довгострокових ділових відносин
- Налаштування спам-ботів у WhatsApp
- Розробка та ведення сайтів на WordPress та Tilda
- Ведення соціальних сторінок у Facebook, Instagram, TikTok
- Налаштування парсера Datasol для пошуку цільової бази контактів
- Програмування скриптів на клікері Keyran

оператор кол центра

Кол центр Веерер (реклама товари і таке інше), Житомир
04.2012 – 11.2015 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Вибудовування довгострокових відносин із потенційними клієнтами, проведення телефонних селл опитувань і дзвінків,
виконання планів з продажу,
укладання договорів на підключення інтернету та цифрового телебачення від Київстару,
пошук та розширення наявний клієнтської бази,
своєчасне складання звітності.
Прийняття вхідних дзвінків та консультування клієнтів
Обробка запитів та надання необхідної інформації про продукти чи послуги
Реєстрація звернень та скарг в системі
Ведення телефонних переговорів та підтримання високого рівня обслуговування
Розв'язання проблемних питань та конфліктних ситуацій з клієнтами
Дотримання сценаріїв розмови та корпоративних стандартів
Підтримка бази даних клієнтів оновленою
Участь у навчанні та тренінгах для підвищення кваліфікації
Моніторинг та аналіз ефективності діяльності
Забезпечення зворотного зв'язку з клієнтами

Реалізатор

ПП\ФОП (Торгівля роздрібна), Коростишів
05.2008 – 02.2012 (3 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Гуртовий закупівлі трикотажу з Житомира (шкарпетки, панчохи тощо) та їх реалізація в Житомирській області, зокрема в Коростишеві, Бердичеві та інших містах.

- Вивчення та аналіз ринку для визначення потенційних клієнтів
- Укладання угод та договорів з клієнтами та партнерами
- Проведення маркетингових досліджень та аналіз результатів
- Контроль за виконанням умов угод та договорів

Менеджер з продажу м'яса

ПП "Онiкс", департамент імпорту корпорації "Олімп" (Реалізація агропродукції), Київ
08.2004 – 04.2008 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Пошук дистриб'юторів та організація продаж м'яса у Вінницькій, Хмельницькій, Житомирській, Київській, Чернігівській та Черкаській областях; формування бази контактів для телефонних дзвінків і розсилок; забезпечення виконання планових показників щодо обсягу продажів, повернення коштів, а також кількісної та якісної дистрибуції; популяризація власних торгових марок підприємства.

- Планування та організація своєї роботи
- Дотримання встановлених процедур і стандартів якості
- Постійне навчання та розвиток професійних навичок
- Адаптація до нових умов роботи
- Управління часом та вміння працювати з високою навантаженням
- Здійснення контролю за якістю виконуваних робіт та процесів
- Дотримання корпоративної культури та цінностей
- Встановлення пріоритетів для ефективного виконання завдань
- Впровадження нововведень для покращення процесів та результативності роботи
- Аналіз конкурентного середовища для виявлення можливостей для розвитку

Менеджер з продажу будівельних матеріалів

ТОВ БК СТОУН (Реалізація будівельних матеріалів), Львів
04.2000 – 06.2004 (4 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Пошук нових клієнтів; організація гуртовий продаж продукції компанії; виконання плану продажів; моніторинг дебіторської заборгованості; комплексне ведення клієнта — від прийняття замовлення до відвантаження зі складу; пошук транспорту для транспортування продукції; контроль виконання договірних зобов'язань з боку замовника; закупівля матеріалів для виробництва.

- Планування та організація своєї роботи
- Дотримання встановлених процедур і стандартів якості
- Адаптація до нових умов роботи
- Здійснення контролю за якістю виконуваних робіт та процесів
- Постійне навчання та розвиток професійних навичок
- Управління часом та вміння працювати з високою навантаженням
- Встановлення пріоритетів для ефективного виконання завдань
- Дотримання корпоративної культури та цінностей
- Впровадження нововведень для покращення процесів та результативності роботи
- Аналіз конкурентного середовища для виявлення можливостей для розвитку

Освіта

Житомирська філія Приватного вищого навчального закладу "Європейський університет" (Житомир)

Спеціальність: Економіст

незакінчена вища, 09.2001 – 06.2004 (2 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Поглиблене вивчення IT Створення вебдодатків та сайтів: HTML, CSS, React, PHP. Розробка мобільних програм. Робота із базами даних: SQL, MongoDB. Основи алгоритмів та структур даних. Розробка програмного забезпечення Володіння популярними мовами програмування: Python, Java, C++, C#, JavaScript та ін. Мережеві технології та системне адміністрування Настроювання мережевих інфраструктур (Cisco, Windows Server, Linux). Робота з віртуальними машинами та хмарними технологіями. Основи DevOps: автоматизація процесів розробки та впровадження програмного забезпечення.

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Поглиблене вивчення IT Створення вебдодатків та сайтів: HTML, CSS, React, PHP. Розробка мобільних програм. Робота із базами даних: SQL, MongoDB. Основи алгоритмів та структур даних. Розробка програмного забезпечення Володіння популярними мовами програмування: Python, Java, C++, C#, JavaScript та ін. Мережеві технології та системне адміністрування Настроювання мережевих інфраструктур (Cisco, Windows Server, Linux). Робота з віртуальними машинами та хмарними технологіями. Основи DevOps: автоматизація процесів розробки та впровадження програмного забезпечення.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Шукаю роботу на повний робочий день у сфері продажів, телефонних дзвінків, є досвід 23 роки в продажах або інформаційних технологій, а також у всіх напрямках, які можна виконувати з дому. Я впевнений користувач ПК і маю досвід роботи з великими обсягами інформаційних продуктів та інформацією загалом, а також вмію ефективно продавати через телефон. Чудово орієнтуюсь в інформаційному просторі Інтернету і можу знаходити цільову базу контактів потенційних клієнтів будь-якої складності. Маю значний досвід у: Здійснення холодних та теплих дзвінків, продажів за телефоном. Написання скриптів, складання комерційних речень. Пошук цільової бази контактів