

Скибінський Віталій

★ СПЕЦІАЛІСТ ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ, 30 000 ГРН.

🔄 9 квітня 📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Реклама, маркетинг, PR

✓ Перебуваю в шлюбі

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

Досвід роботи

Менеджер по роботі з клієнтами

ТОВ "Онстенд" (Маркетинг, реклама), Мінськ

07.2021 – 04.2024 (2 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Менеджер по роботі з клієнтами (B2B) — Інформаційні стенди при вході до під'їздів житлових будинків

Обов'язки:

- супровід рекламодавців (пошта, месенджери)
- консультації по умовах і форматах розміщення
- підготовка КП та рахунків
- ведення атоCRM
- повторна робота з діючими клієнтами

Досягнення:

- сформував базу постійних клієнтів, які щомісяця продовжували розміщення
- стабільно виконував план продажів
- самостійно вів клієнта від першого контакту до повторних угод

Менеджер по роботі з клієнтами

ТОВ "Енерготемп" (Оптова торгівля), Мінськ

04.2020 – 05.2021 (1 рік)

Обов'язки:

Менеджер по роботі з клієнтами (B2B) — кабельна арматура та муфти

Обов'язки:

- консультації по технічній продукції (кабельна арматура, муфти)
- обробка запитів, підготовка КП
- супровід замовлень, робота в 1С
- контроль дебіторської заборгованості

Досягнення:

- закривав угоди повного циклу: від першого дзвінка до відвантаження
- виходив на ОПР у складних B2B-продажах
- зменшив прострочення оплат завдяки системному контролю

Провідний менеджер з продажу / Наставник

ТОВ "Торі Центр" (Роздрібна торгівля), Мінськ

06.2016 – 03.2020 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Помічник фахівця відділу продажу (B2C) — БАДи

Обов'язки:

- дистанційні консультації, робота із запереченнями
- повторні продажі, ведення бази
- прослуховування дзвінків, аналіз помилок, зворотний зв'язок команди

Досягнення:

- стабільно входив у топ-менеджерів за результатами продажів
- успішно адаптував та вивів на планові показники нових співробітників
- перейшов від особистих продажів до контролю якості та навчання команди

Освіта

[Вищий навчальний заклад "Львівський кооперативний коледж економіки і права" \(Львів\)](#)

Спеціальність: Товарознавство і комерційна діяльність
середньо-спеціальна, 09.2005 – 05.2007 (1 рік 7 місяців)

[Львівський ліцей менеджменту \(Львів\)](#)

середня, 09.2003 – 05.2005 (1 рік 7 місяців)

Додаткова освіта

- Оператор комп'ютерного набору — свідоцтво про здобуття професії (Львівський кооперативний коледж економіки і права), 2007

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Білоруська - Середній,
Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - Впевнений користувач ПК - Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) — рівень вище базового - Ведення бази даних та CRM (AmoCRM, Bitrix24) - Електронна пошта, месенджери (Telegram, Viber, Slack) - Соціальні мережі (Instagram, Facebook, LinkedIn) - Вміння швидко навчатися нового програмного забезпечення - Встановлення програм, розуміння принципів роботи комп'ютера