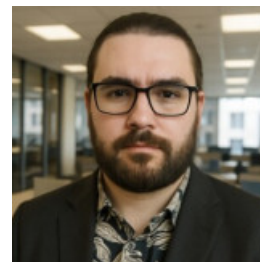


Білявський Гліб



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, РЕКЛАМИ, ЛОГІСТИКИ, ЗАКУПІВЕЛЬ, 39 900 ГРН.

🔄 5 жовтня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

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

Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Менеджер з продажу

НДА (Логістика), Київ

06.2022 – 09.2026 (4 роки 3 місяці)

Обов'язки:

- робота з холодною базою або вільний пошук клієнтів (без бази)
- вихід на ЛПР та системна робота по підвищенню лояльності з метою отримання запитів та в подальшому замовлень
- регулярна звітність, ведення CRM
- розробка та впровадження більш ефективних шляхів залучення клієнтів та ведення звітності в CRM
- виконання регламентів роботи KPI та планів продажів (кількості запитів)

Менеджер керівник з продажу та роботи з клієнтами

Агро-механіка (торівля тракторами і додатковим обладнанням до них), Агро-техніка (трактори та мотоблоки) та навісне обладнання для них) (Машинобудування сільгосптехніки та обладнання для неї), Київ

08.2021 – 02.2022 (6 місяців)

Обов'язки:

- поглиблене вивчення товару, всіх технічних характеристик, всіх особливостей, всіх нюансів, всіх регламентів
- обладнання робочих інструментів: налаштування гіпер-скріпта, Бінотел, Бітрикс, 1С, додаткових інструментів, написання робочих текстів
- прийняття дзвінків від потенційних клієнтів, презентація, кваліфікація, опрацювання "возражений" (сумнівів), оформлення замовлення чи призначення наступного кроку
- сумнівне поновлення контакту з потенційними клієнтами
- опрацювання джерел лідо-генерації, потенційний пошук нових джерел
- повне сприяння та супровід клієнтів, починаючи від заявки, до кінцевого отримання замовлення, супровід згідно гарантійному обслуговуванню

- продажі прямі та непрямі, додаткові, також в розсрочку, кредит, лізинг, тендер, грант
- робота з конкурентами, дилерські та дисконтні програми
- налаштування співпраці між різними відділами та сприяння покращенню співпраці
- щоденна звітність безпосередньому керівнику, щомісячна звітність власнику компанії
- аналіз роботи компанії, пошук та опрацювання ризиків, впровадження нових шляхів для покращення клієнтського сервісу

агро-техніка (трактори та мотоблоки) та навісне обладнання для них

Топ-менеджер, керівник відділів, експерт (продаж, закупівлі, реклама, робота з клієнтами, логістика, персонал)

Лідерсітка, Селід (Виробництво будматеріалів та надання будівельних послуг), Одеса
09.2009 – 01.2019 (9 років 4 місяці)

Обов'язки:

Посади (зворотня хронологія):

Топ-менеджер, керівник відділів, експерт (продаж, закупівлі, реклама, робота з клієнтами, логістика, персонал)

- Кризисний менеджмент та супровід компанії в юридичних та судових питаннях. Звітність щоденна безпосередньо власнику компанії.

Керівник відділу по роботі з клієнтами та розвитку

- Управління продажами компанії: аналіз і контроль ефективності роботи менеджерів (до 10 чол.), розвиток дилерської мережі та філіалів. Робота з прямими (приватними) клієнтами, бізнесами, організаціями, державними підприємствами та закладами. Пошук альтернативних каналів збуту, розширення асортименту товару та послуг.

Менеджер по персоналу

- Робота з персоналом всієї компанії – підбір, співбесіди, інструктаж, діловий етикет, супровід, мотивація. Підвищення професійного рівня співробітників, проведення коучінгу, тренінгів та презентацій. Впровадження інструментів управління продажами CRM "BINOTEL".

Менеджер по логістиці

- Взаємодія між структурними підрозділами – виробництвом, постачанням, логістикою, регіональними представництвами. Налагодження співпраці з логістичними компаніями для отримання особливих умов доставки товару клієнтам. Контроль за своєчасністю доставки.

Менеджер з реклами

- Маркетинг аналітика ринку (сировинна, виробнича, продуктова, цінова). Розвиток каналів збуту, промоакції. Ціноутворення, подача товару та послуг. Розробка стратегії розвитку компанії, брендинг, ребрендинг, піар, робота з конкурентами, аналітика досвіду роботи іноземних компаній в подібних або суміжних сферах.

Менеджер з продажу

- Виконання планів з продажу і прибутку. Розвиток клієнтської бази, регулярний прозвон потенційних покупців. Щоденна звітність безпосередньому керівнику.

Виробництво і реалізація будівельних матеріалів, оптова торгівля, будівельні послуги, логістика

Освіта

ВМУРоЛ "Україна" (Київ)

Спеціальність: Факультет психології, психолог
повна вища, 09.2007 – 06.2012 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• ВМУРоЛ “Україна” - факультет правознавство, юрист

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Російська - Високий рівень (вільно), Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Вільно володію ПК та будь-якими застосунками. Легко вивчаю нові застосунки. Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Додаткова інформація - Маю поглиблені знання в різних галузях психології (реклами, гендерній, віковій, політичній, тощо.) Завдяки цим знанням можу вибрати ефективну стратегію в співпраці з клієнтами, співробітниками, представниками інших організацій, створити ефективну рекламу, скорегувати корпоративну етику, розуміти як правильно мотивувати кожного для досягнення результату. - Готовий працювати понаднормово для досягнення результатів для компанії. - Водійські права категорії В (не маю особистого авто). Можу отримати інші категорії. Вільно володію ПК, вмію працювати в офісних, текстових, дизайнерських програмах, електронних таблицях та базах даних, 1С, Excel, CRM, CMS, графічних та мультимедійних редакторах (фото і відео монтаж), соціальних мережах, месенджерах, файлових менеджерах. Вмію встановлювати та налаштовувати операційні системи та системи для віддаленого доступу. - Знайомий з роботою логістичних сайтів, сайтів органів державної влади, реєстрів, соціальних мереж. Створював свої сайти, форуми, брав участь в розробці та налагодженні різних цифрових продуктів (сайтів, програм, ігор). - Мав підробітки: продавця, експедитора, менеджера, ріелтора, торгівця на інтернет-ресурсах, технічного редактора, дизайнера та верстальщика друкованих видань, консультанта з юридичних питань, соціального консультанта, психолога, психоаналітика. - Додатково вивчав право в ВМУРоЛ “Україна” з вересня 2006р. по лютий 2007р. (1 рік 5 місяців). Підвищую свою кваліфікацію в сферах своєї діяльності, цікавлюсь науковими розробками та публікаціями, новітніми технологіями. - Стратегічно мислю, вмію планувати діяльність на далеку перспективу, аналізувати ризики та стратегії їх недопущення, вмію чітко і зрозуміло висловлювати свої думки. Маю підвищену стресостійкість в критичних ситуаціях. Вмію прогнозувати майбутні тенденції, створювати з “0” нові напрямки та стратегії діяльності. - Спокійний, цілеспрямований, відвертий, тактичний, комунікабельний.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Від нової роботи очікую: - Досягнути цілей компанії по фінансам, розвитку, репутації. Проаналізувати та розвинути існуючі напрямки діяльності, створити нові напрямки і стратегії розвитку компанії. Налаштувати або покращити співпрацю команди для досягнення