

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 6 400 ГРН.

🔄 19 вересня 2012 📍 Місто: [Кривий Ріг](#)

Вік: 57 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Опис

8(056) 401 15 70. 8 0564 64 13 54 Автомобиль Landmark Опыт работы Период работы: С августа 2001 по июнь 2008 года Должность: Директор, главный редактор издательства В компании: ООО "АТИКС", г. КИЕВ, КРИВОЙ РОГ СПД Петрунин А.А. Журнал "АРЕНДА-ПРОДАЖА" Рекламно-информационное издание города Кривого Рога. Издаётся с 21.11.2005г. Организация продаж продуктовой группы товаров, Раскрутка и выпуск журнала, работа с оптовиками, привлечения клиентов на подачу рекламы работа с городской базы данных по аренде жилья (свыше 30 обновлений в сутки) Должностные обязанности: Организовано долгосрочное сотрудничество с крупными системными банками и организациями. Анализ эффективности деятельности подразделений, разработка стратегии продаж. Налажена работа по продвижению на рынок г.Киева, снековой группы товаров, через компанию ООО "ОЛГА" Организация работы городской базы данных по аренде жилья с прямыми телефонами хозяев, организация и контроль работы менеджеров, работа со СМИ Стратегическое планирование развития бизнеса, подбор персонала, работа со средствами СМИ, рекламными и госучреждениями, ежедневная аналитика деятельности, как компании, так и конкурентов и многое другое Работа над увеличением объемов продаж

Период работы: С марта 1995 по июнь 2001 года Должность: Ведущий Менеджер В компании: КБ "ПРИВАТБАНК" и КБ "ФИНАНСЫ И КРЕДИТ", г. КРИВОЙ РОГ Должностные обязанности: Первоначальная организация работы направления. Продажа банковского продукта. Привлечение на обслуживание корпоративных клиентов. Должностные обязанности: Организация продаж физическим лицам банковских продуктов, проведение рекламных компаний Образование Учебное заведение: Киевский Национальный Экономический Университет (Киев), г. Киев Дата окончания: Декабрь 2000 года Факультет: Менеджмент организации Специальность: Менеджер-экономист Курсы и тренинги Название курса: Технологии увеличения объемов продаж. Стратегии и тактики» Учебное заведение: ТА "БИЗНЕС-МАСТЕР" (г. КИЕВ) Продолжительность: 3 ДНЯ Дата окончания: Декабрь 2003 года Название курса: «Техника проведения телефонных переговоров. Работа с возражениями. Учебное заведение: ТА "БИЗНЕС-МАСТЕР" (г. КИЕВ) Продолжительность: 1 ДЕНЬ Дата окончания: Декабрь 2003 года Иностранные языки и компьютерные навыки: Английский язык: Базовый Венгерский язык: Разговорный Украинский язык: Разговорный Компьютерные навыки: Операционные системы MS Windows, MS Office. Интернет и д.р. Опыт проведения успешных рекламных компаний, маркетинговых исследований. Дополнительная информация Занятия в свободное время: Чтение книг, плавание, рыбалка. Наиболее важные достижения: Достижение высоких результатов работе. Создание двух торгово-строительных предприятий Более 12 лет в сфере продаж товаров и услуг. На руководящих должностях более 7 лет. Дополнительные сведения: Знаю организацию и философию созидательного менеджмента. Формирование долгосрочных конкурентных преимуществ бизнеса. Индивидуальный набор инструментов и управленческих решений. Уменьшение доли риска предприятия. Организацию, мотивирование и стимулирование продаж. Отслеживание динамики достижения цели и жизненного цикла продукции. Организацию укрепления верности клиентов. Связи с общественностью, работа с VIP-клиентами. Составление бизнес-плана продаж, отчетность. Проведение мониторинга услуг фирм-конкурентов. Методика проведения рекламных акций. Начальная организация работы направления. Создание региональных представительств. Управление персоналом от 15 человек. ЕСТЬ ОГРОМНОЕ ЖЕЛАНИЕ РАБОТАТЬ В КРУПНОЙ КОМПАНИИ. ГДЕ БЫ СМОГ ПРИМЕНИТЬ СВОИ ЗНАНИЯ И ОПЫТ