

# Бондар Людмила

★ **МЕНЕДЖЕР, 45 000 ГРН.**

🔄 17 березня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готова до відряджень

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

## Досвід роботи

### менеджер/спеціаліст з продажу

/ (Торгівля, продажі, закупівлі), Київ

11.2006 – 01.2025 (18 років 2 місяці)

#### Обов'язки:

Людмила Миколаївна / Діти : 1 / Проживання р-н Оболонь

Побажання до нової роботи:

з/п від 40000 грн. гарантована ставка (+%), 8-9 год. робочий день: пн-пт; соц. пакет; професійне кар'єрне зростання.

- Більше 15-ти років в збуті товарів по всій Україні;
- Проводила успішні переговори у B2B та B2C сегменті, укладала договори;
- Виводила на ринок України нові Т.М.
- Займалася побудовою каналів збуту;
- Проводила презентації продукції та консультувала клієнтів компанії;
- Розробки стратегії розвитку продажів на закріпленій території по всім каналам збуту.
- Організовувала виставки та брала активну участь у них;
- Робота з первинною бухгалтерією в1С (7:8)
- Контролювала дотримання контрактних умов на закріпленій території (оплати, обсяги і т. д.);
- Працювала з CRM
- Забезпечувала зростання продажів;

Досвід роботи:

ТОВ "Райтерпласт" Менеджер відділу продажів до 2024

ТОВ "Глобалхім" Менеджер відділу продажів до 2021

ТОВ "Бергбау Технік" Менеджер відділу продажів до 2020

ТОВ "ТОВ Євро хоум" квітень 2016-грудень 2018 (Non-Food)

Менеджер відділу продажів

- Вивела на ринок України нові Т.М. товарів у сегменті Non-Food (B2B)
  - Вибудувала канали збуту на території України;
  - Проводила переговори з потенційними клієнтами,
  - Проводила презентацій (дистриб'юторам, керівникам відділів, торговим командам, продавцям)
  - Укладала договори з дистрибуцією і локальними мережами в різних регіонах України
  - Здійснювала постійний swot аналіз-інформації про діяльність та плани партнерів та конкурентів, вивчала ринок новинок.
  - Розробляла та контролювала цінову політику у всіх каналах збуту (дистрибуція-магазини-опт. - роздріб-online)
  - Брала участь у розробці та маркетингових заходах для побудови якісної та кількісної дистрибуції Контролювала виконання домовленостей щодо їх проведення
  - Працювала з первинною бухгалтерією в 1 С (7;8)
  - Робота CRM
  - Контролювала дебіторку, формувала графіки повернення коштів.
  - Готувала звітність згідно з вимог всередині компанії
  - За період роботи в компанії укладала договори з дистриб'юторами на 1/3 України та локальними мережевими магазинами на вигідних для компанії умовах збільшила продажі та підняла дохідність компанії.
- Листопад 2010 - квітень 2016 "Белес Україна" (товари для дітей)



Менеджер по роботі з клієнтами

- Напрацювання та формування бази клієнтів;
- Формування комерційних пропозицій;
- Ведення переговорів із клієнтами з метою побудови взаємовигідних взаємин із клієнтами;
- Укладання договорів
- маркетингове дослідження ринку;
- Планування маркетингових ходів для реалізації товару;
- Підготовка та участь у виставках, після виставкова робота
- Прямі та телефонні продажі;
- Робота з первинною бухгалтерією в 1 С (7; 8);
- Контроль своєчасного погашення дебіторської заборгованості;
- Замовлення нових позицій товару щодо асортиментних груп у постачальника;
- Логістика; після продажне обслуговування;

Липень 2009 - жовтень 2009 ТОВ Авангард Україна Київ Регіональний торговий представник

Робота з регіональними представництвами компанії в Україні (торгівельними представниками, )

• Виконання плану продаж

• Робота з первинною документацією в 1 С (7;8)

• Контроль дебіторської заборгованості

• Логістика

• Координація роботи філій- Робота з регіональними представниками

Грудень 2007 - квітень 2009 ТОВ "2 С Квантум 2006" (плитні матеріали)

Менеджер відділу продаж

Травень 2007 – листопад 2007 7 місяців «Маркофарм» Фармпредставник (дерматологічна косметика)

Консультації, презентації, прямі продажі, мерчандайзинг товару в торгових точках, підтримка асортименту та достатнього товарного запасу, узгодженого асортименту продукції, контроль – аналіз динаміки продажів руху товарів у торгових точках, просування своїх торгових марок, проведення навчальних тренінгів для персоналу за даними марками акцій стимулювання продажів торгового персоналу, проведення акцій для покупців, виконання плану продажів.

Лютий 2005 - травень 2007 2 роки 4 місяці "GFK " " ГФК ЮКРЕЙН"

Інтерв'юер (оператор call-центру)

Проведення соц. опитувань серед населення України (по-квартирна та по підприємствах)

Липень 1999 — грудень 2006

7 років 6 місяців Київська міська дитяча лікарня № 1Київ

## Освіта

[МНТУ \(Київ\)](#)

Спеціальність: 222

повна вища, 10.2009 – 03.2013 (3 роки 4 місяці)

## Знання мов

Англійська - Нижче середнього

## Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: З активною життєвою позицією, комунікабельна, порядна, наполеглива, цілеспрямована, чесна, стресостійка, клієнтоорієнтовна, ініціативна, здатна працювати в режимі багатозадачності. Без шкідливих звичок.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Маю величезне бажання вчитися розвиватися, підкорювати нові професійні вершини, максимально реалізувати свої навички та здібності- збільшуючи обсяг клієнтів, товарообіг та дохід компанії роботодавця і як результат фінансову стійкість підприємства і свою.