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 дистрибюцією і локальними мережами в рвзних 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.