Севастиди Наталья

БИЗНЕС-ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ, ПЕРЕГОВОРАМ

26 серпня 2021 Місто: Київ

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Керівництво, Консалтинг

✔ Є діти ✔ Готова до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Бизнес-тренер по продажам, переговорам. Коуч.

Языки: украинский и русский – свободно, английский – разговорный.

ПК – владение компьютерными программами MS Word, Excel, Terrasoft CRM, Outlook, Microsft Outlook - уровень профессионального пользователя.

Свободное владение офисной техникой: ПК, сканер, копировальный аппарат, факс, мини-АТС.

Водительские права категории «В».

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

•Профессиональный управленец коммуникациями;

•опыт руководства коллективами, знание функций управления, умение формировать команду;

•опыт анализа продаж и прогнозирования спроса; опыт построения системы продаж; опыт увеличение продаж в 2-3 раза;

•опыт формирование корпоративной культуры, прописание бизнес-процессов;

•сильные организаторские способности, аналитический склад ума плюс творческий подход, системность;

•легко обучаюсь новому, высокая трудоспособность;

•умение вести деловые переговоры, честность; являюсь бизнес-тренером;

•коммуникабельность, ответственность;

•позитивное мышление;

•активность;

•креативность.

с 06.2012 по наст. время
Sevastidi Consulting (предоставление услуг в сфере бизнес-обучения.)

Бизнес-тренер, коуч, бизнес-консультант.
Бизнес-практик. Прошла путь от продавца к менеджеру по продажам услуг, от менеджера до руководителя отдела продаж, построила из отдела департамент продаж, продолжила путь до управленца компанией и создания собственного бизнеса. Эксперт по обучению менеджеров активных телефонных и прямых продаж.
Миссия: служить людям.
КРИТЕРИИ УСПЕШНОСТИ: ИСКРЕННОСТЬ И ЛЮБОВЬ К ЛЮДЯМ!
Консультации по вопросам увеличения продаж!
Среди клиентов: ООО "Аптека НЦ"; Апткеа Калибри; Сеть аптек «Добрий Аптекар» (г. Львов); ЧП "Блик" (АР Крым);

ФЛП "Аптека "Герман Г. П." (г. Кузнецовск); ФЛП "Аптека "Домашняя Аптечка"; ЧП "Аптеки Подолья" (г. Хмельницкий); ООО "ФОДИ" (г. Симферополь); Альба Украина (Наша Аптека); МКА «Виола» (г. Хмельницкий); ООО «Эскулап» (г. Белгород-Днестровский); Аптека № 127 (г. Житомир); Аптека № 17 (г. Одесса); ЧП "Каскад Плюс" (г. Светловодск); ООО "Юрия-Фарм"; ООО «Киевфарм»; ОАО «Фармацевтическая фирма «Дарница»; Космо; ООО «Фармацевтическая фирма «Ваше Здоровье», ООО «Людмила-фарма», ЧП «Фармасервис», ООО «Денди-фарм», Голопристанская ЦРА № 14, СК «Блакитний поліс»; ПАО «АккордБанк»; ООО «Экотеп»; Украинский центр международного сотрудничества; Аспекс; Белвнешэкономбанк; КИМО КК.

Май 2011 г. - март 2012 г. **ООО "УкрМедСерт"** (консалтинговая компания на рынке бизнес-обучения фармацевтической отрасли.)

Должность: директор, бизнес-тренер. Управление компанией: поиск лекторов, развитие новых тематик, проектное бюджетирование, управление хозяйственной и финансово-экономической деятельностью, планирование по периоду, подбор и обучение персонала.
Проведено около 30 обучающих семинаров, дискуссий.

Март 2008 г. – март 2012 г. **ООО «Консалтинговая компания «ГАВАНА»** (Информационно-консультационное обслуживание в Украине и за рубежом: организовывает и проводит международные бизнес-конференции, форумы, международные семинары, организационный и управленческий консалтинг, системное корпоративное обучение, коучинг, психологические консультации, бизнес-тренинги и семинары, тренинги личностного роста, бизнес-путешествия в любую точку мира)

Должность: директор, бизнес-тренер (создание компании, продвижение на рынок, стратегическое и тактическое планирование, подбор и обучение персонала, работа с партнерами в Украине и за рубежом, построение системной работы департамента продаж; разработка, организация и проведение тренингов, пред- и пост-тренинговое сопровождение; проведение тренингов по увеличению навыков коммуникации, переговоров, продаж; организация и проведение тренингов для среднего управленческого звена).

Октябрь 2007 г. – март 2008 г. **ООО «Центр бизнес-стратегий «ПЕРСПЕКТИВА»** (Информационно-консультационное обслуживание в Украине и за рубежом; конференц-сервис международного уровня: организация и проведение международного Ялтинского Форума страховых организаций, международной Карпатской конференции участников рынка страховых услуг; корпоративные семинары и тренинги)

Должность: заместитель директора по корпоративным проектам, руководитель международного проекта

Организация и проведение семинаров за рубежом.

Организация работы корпоративного проекта.

Июнь 2005 г. – октябрь 2007 г. **ЧП «Консалтинговая компания «КИМО»** (комплексное обслуживание бизнеса)

должность: **руководитель департамента продаж**

Формирование департамента продаж (создание структуры департамента, участие в подборе персонала, создание системы функционального взаимодействия).

Разработка концепции реструктуризации и развития компании;

реализация долгосрочных и среднесрочных стратегий развития компании;

внедрение системы по-объектного бюджетирования и системы функционального взаимодействия между структурными подразделениями компании;

создание и внедрение эффективных систем мотиваций для различных должностей.

Разработка, организация и сопровождение международных семинаров.

В подчинении проект открытых продаж, корпоративных продаж, международный отдел.

Управление оперативной деятельностью департамента продаж.
Оценка работы руководителей отделов продаж.
Стратегическое и оперативное планирование.
Контроль соблюдения сроков, качества и бюджетов проектов.

Координация подбора персонала.

Участие в проведении аттестаций персонала и подборе методик обучения.

Разработка концепции внутреннего обучения, анализ и планирование потребности в обучении.

Коучинг. Разработка различных процедур, регламентирующих процесс обучения.Изучение эффективности внутреннего обучения.

Разрешение конфликтных ситуаций с клиентами.
Внедрение методик по оптимизации работы подчиненных подразделений компании. Описание бизнес-процессов отделов, оптимизация.
Проведение анализа рынка конкурентов. Анализ маркетинговых исследований.
Контроль участия в тендерах по привлечению новых клиентов.
Определение и контроль выполнения корпоративной стратегии.

Организация и проведения корпоративных мероприятий,Организация мероприятий в рамках развития корпоративной культуры, развития лояльности;Разработка программ кадрового резерва и нематериальной мотивации.

Март 2005г. – июнь 2005 г. **ООО «Консалтинговая группа «Бизнес Мастер Интернешнл»**

Департамент управленческого консультирования

должность: **менеджер по продаже услуг управленческого консультирования**

- телемаркетинг: составление плана коммуникаций, сегментирование клиентов на категории; почтовая рассылка, электронная рассылка; создание базы клиентов в TerrasoftCRM; контроль обслуживания работы компьютеров, принтеров. Разработка новой системы работы, расширение сегментов рынка.

Апрель 2004г. – декабрь 2004г. **ДП «Украинский центр международного обмена опытом»**

(организация деловых поездок за границу: выставки, семинары)

должность: **заместитель директора**

- организация работы отдела продаж, контроль и планирование, обучение персонала, организация и проведение телефонного маркетинга с целью привлечения заказчиков информационно-консультационных услуг (факс-рассылка, интернет-рассылка, телефонные продажи, регистрация и полное ведение клиентов); сопровождение в аэропорту участников международных семинаров (проводы, встреча, полная консультация); бронирование авиабилетов, отеля; составление, подписание договоров; выписка счетов, ведение первичной бухгалтерии;

Октябрь 2003г. – апрель 2004г. **ДП «Украинский центр международного обмена опытом»**

(организация деловых поездок за границу: выставки, семинары)

должность: **начальник отдела сбыта**

- обучение персонала, организация и проведение телефонного маркетинга с целью привлечения заказчиков информационно-консультационных услуг (регистрация клиентов, факс-рассылка, интернет-рассылка, телефонные продажи).

Март – октябрь 2003 г. **ООО «Козачок и Партнеры»**

(организация деловых поездок за границу: выставки, семинары)

должность: начальник отдела сбыта

- обучение персонала, организация и проведение телефонного маркетинга с целью привлечения заказчиков информационно-консультационных услуг (регистрация клиентов, факс-рассылка, интернет-рассылка, телефонные продажи).

Вывод бренда компании на рынок. Формирование отдела продаж, коучинг.

Февраль – март 2003 г. **ООО «Украинская экономическая студия-1»**

(комплексное обслуживание бизнеса)

- проведение телефонного маркетинга с целью привлечения заказчиков информационно-консультационных услуг.

Апрель – декабрь 2002 г. **ООО «Центр Экономического Образования»**

(комплексное обслуживание бизнеса)

должность: менеджер по работе с клиентами

- привлечение клиентов, составление базы данных, факс-рассылка, интернет-рассылка, телефонные продажи.

Додаткова інформація

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: реализация развития профессиональных навыков в продажах, переговорах