

Ганусич Олександр

★ **ПРОДАЖІ, 20 000 ГРН.**

🔄 18 липня
2024

📍 Місто: [Львів](#)



Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Опис

1. Оператор комп'ютерного набору, водительское удостоверение ВС.
2. Прошел ряд тренингов по активным продажам.

Досвід роботи

Менеджер із збуту покрівельних матеріалів

АРСЕНАЛ, ПГ (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Львів

02.2017 – 04.2017 (2 місяці)

Обов'язки:

Організація та здійснення продажів покрівельних матеріалів. Пошук потенційних ринків збуту. Пошук і залучення нових клієнтів в B2B та B2C каналах збуту, формування та ведення клієнтської бази. Здійснення «холодних» дзвінків, робота в «полях». Проведення переговорів, презентацій. Укладання договорів, повний супровід угод, прорахунок покрівлі та супутніх товарів. формування замовлень. Взаємодія з виробництвом. Ведення документообігу, звітність. Досягнення: Розширення бази клієнтів від 0 до 15. Збільшення обсягу продажів. Виконання планових показників

Менеджер салону елітної сантехніки

ТОВ "Епіцентр К" (Роздрібна торгівля), Львів

12.2013 – 03.2016 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Розширення B2B та B2C канали збуту Консультація та обслуговування клієнтів, робота по залученню дизайнерів, майстрів, інсталляторів. Приймання товару. Робота з «проблемними» покупцями, та рекламацією товару. Проведення планових інвентаризацій. Стажування персоналу. Активний пошук клієнтів. Ведення клієнтської бази, документообігу, звітності.

Продавець-консультант, сантехніка

АТ"Нова Лінія" (Роздрібна торгівля), Львів

09.2006 – 09.2012 (6 років)

Обов'язки:

Консультавання та обслуговування клієнтів. Прийомка та розкладка товару на експозитурах. Робота з «проблемними» покупцями, та рекламацією товару. Проведення планових інвентаризацій. Стажування персоналу. Ведення клієнтської бази, документообігу, звітності.

Керівник міні-борошномельного комплексу

DDD ltd (Харчова промисловість), Львів

02.2003 – 01.2004 (11 місяців)

Обов'язки:

Організація і контроль виробничих процесів по обмолоту зерна. Контроль постачання сировини для виробництва борошна і комбікорму. Робота з клієнтами (укладання договорів обговорення термінів виконання замовлення, оплати, умов відвантаження і доставки). Управління персоналом (підбір, навчання, постановка завдань, контроль їх виконання, облік робочого часу та ін.) B2B та B2C продажі.

Контроль закупівлі зернових, ведення документації, звітності.

Менеджер зі збуту, юстувальник

МП "Кінескоп" (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Львів

01.1998 – 02.2003 (5 років 1 місяць)

Обов'язки:

B2B та B2C продажі, організація та здійснення продажів продукції. Пошук нових клієнтів і залучення нових клієнтів. формування та ведення клієнтської бази. Проведення переговорів, презентацій. Укладання договорів, повний супровід угод формування замовлень. Взаємодія з виробництвом. Ведення документообігу, звітність.

Освіта

Львівський політехнічний технікум (Львів)

Спеціальність: ПЦБ,будівництво та експлуатація будівель та споруд, Львів
середньо-спеціальна, 09.1994 – 09.1997 (3 роки)

Додаткова освіта

- Тренінги з активних продажів, курс оператор комп'ютерного набору

Знання мов

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

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Potamus, SAP, Галактика, MS Office

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Книги, кіно

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Перспективна робота з можливістю росту, розвитку та заробітку.