Несенюк Константин



МЕНЕДЖЕР ПО VIP ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.

29 листопада 2021

Місто: Київ

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Готельний бізнес, Нерухомість та страхування, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

заместитель директора

"Балтик Строй Групп" (Строительство), Київ

08.2011 – 02.2021 (9 років 6 місяців)

Обов'язки:

Начиная с первой встречи с потенциальным клиентом главная задача вызвать доверие своим профессионализмом и репутацией.

Затем начинает создаваться дом, сначала в договорах, на чертежах и в сметах, потом закупка материалов и шаг за шагом создание на ровном месте прекрасного особняка, гостиницы, офиса с ландшафтом и всеми коммуникациями!

Заключение договоров и управление строительством от пятна дома и фундамента до всех коммуникаций и отделки. Плюс одновременно строим несколько домов и они на разных стадиях строительства.

Увеличил прибыль компании на 40 %

Комерческий директор

Олта, ООО (Промышленность и Производство), Київ

07.2008 – 07.2011 (3 роки)

Обов'язки:

Управление несколькими офисами, отделом маркетинга и рекламы , отделом продаж и отделом по работе с рекламациями ;

Постоянное изучение ситуации на рынке, участие в выставках, повышение уровня профессионализма менеджеров по продажам.

расширение ассортимента;

управление и контроль качества на производстве;

совместно с PR-менеджером разработка и реализация рекламных программ .

Увеличил прибыль компании на 10 %

Начальник отдела продаж

Телец (Промышленность и Производство), Київ

04.2007 – 06.2008 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Первостепенная задача стояла сделать производство прибыльным!

Задача была достигнута !

Управление продажами в компании с полным циклом производства изделий из дерева.

нач. отдела продаж

Милен Марсо (Промышленность и Производство), Київ
02.2006 – 03.2007 (1 рік)

Обов'язки:

Организация и построение полного цикла производства , продаж деревянных евро окон. Управление продажами, ведение переговоров с крупными клиентами.

выявление, отслеживание и формирование потребностей клиента;

ведение переговоров о объемах и условиях работы с партнерами;

составление планов, отчетов и других документов.

работа с претензиями.

Создал прибыль компании на 100 % !!!

Освіта

Киевский Государственный Торгово-Экономический Университет (Київ)

Спеціальність: Экономика и упраление в торговле и общественном питании, экономист
повна вища, 09.1991 – 04.1996 (4 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній
Додатково: почти полное понимание коротких бытовых конструкций, мало опыты в диалогах

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: excel word 1с битрикс срм
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Управление строительными и ремонтными работами, продажами, инициативность, целеустремленность, настойчивость, ориентированность на результат, ответственность, готовность к профессиональному росту, честность,чувство юмора, умение принимать решения и брать за них ответственность, высокая работоспособность
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Самореализация Удобное месторасположение, прекрасный коллектив, эффективный алгоритм работы, и самое главное --- получение удовольствия и от процесса и от результата!!!