

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РУКОВОДИТЕЛЬ CALL CENTER, SUPERVISOR

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Продажи Управление коллцентром Управление продажами Тренинговая работа Прямые продажи Телемаркетинг E-commerce Опыт работы Май 2012 - Август 2012 РБК («Росбизнесконсалтинг»), RBK Money (<http://www.rbkmoney.ru/>) Менеджер департамента развития бизнеса. Направление e-commerce Поиск потенциальных мерчантов, переговоры с первыми лицами компаний, заключение договоров, сопровождение клиента, контроль роста маржи существующих клиентов, переведение на приоритет и эксклюзив по услугам компании. Работа как с существующей базой клиентов, так и "холодные" звонки и переговоры. Апрель 2011—апрель 2012 Студио Модерна, ООО (Киев, [www.studio-moderna.com](http://www.studio-moderna.com)) Супервайзер Студио Модерна (Топ Шоп, Дормео, Космодиск, Делимано) (Дистанционные продажи, телемаркетинг),. Контроль, обучение и развитие отдела продаж. Управление коллективом свыше 20 человек, контроль работы колл-центра (свыше 120 человек). Достижения: Обучение с нуля нового отдела продаж, выведение его в пятерку лидеров компании в Украине. Достижение менеджерами группы поставленных показателей по объему и качеству продаж. Победы в командных и личных зачетах в соревнованиях продавцов компании. Декабрь 2009—апрель 2011 Студио Модерна, ООО (Киев, [www.studio-moderna.com](http://www.studio-moderna.com)) Коммерческий агент Студио Модерна (Телемаркетинг), Дистанционные продажи, телемаркетинг. Достижения: Регулярно лучшие показатели продаж по результатам отчетного периода, попадание в «Золотой клуб» агентов. Июнь 2009—декабрь 2009 Телемедиа (Телемаркетинг) ([www.telemedia.ua/](http://www.telemedia.ua/)) Менеджер по продажам Телемаркетинг. Достижения: Выполнение плана продаж, начиная с первого месяца работы, регулярно одни из лучших показателей продаж по объему и качеству среди менеджеров компании. Апрель 2008—март 2009 Опольтранс ([opoltrans.com/](http://opoltrans.com/)) Менеджер по продажам Транспорт, спец.техника. Открытие представительства компании в Украине, продвижение продукции по всем каналам продаж. Поиск, переговоры, заключение договоров, сопровождение клиентов. Организация участия в выставках. Июнь 2007—апрель 2008 Vladev (Киев, [vladev.com/](http://vladev.com/)) Менеджер по продажам Vladev, дизайн студия (Интернет). Поиск клиентов, проведение переговоров, презентация услуг, продвижение компании по различным каналам продаж. 2001 - 2006 — НПУ Драгоманова. Магистр.