

МЕНДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навыки работы с компьютером, ПО уверенный пользователь ПК (Windows, MS Office, Интернет) Владение языками Украинский — выше среднего Английский — начальный Независимый Лидер Бизнес-Группы (Директор по продажам) с 12.2007 по 07.2011 (3 года 7 месяцев) Mary Kay Украина (прямые продажи (косметическая продукция)) •Поиск клиентов ,создание , развитие и поддержание клиентской базы : работа с рекомендациями ,холодные контакты, сопровождение клиентов •Проведение презентаций для потенциальных и имеющихся клиентов •Продажи , учёт и анализ продаж •Поиск и привлечение новых консультантов в личную команду •Проведение тренингов по продажам, навыкам презентаций , привлечению , по продукции для консультантов (Одесса, Киев, Николаев) Специалист по закупкам Одесского регионального представительства УФСИ с 05.2006 по 11.2007 (1 год 6 месяцев) Украинский Фонд Социальных Инвестиций (проект Кабинета Министров Украины) (социально-коммунальные инфраструктуры, социальные услуги гражданам, развитие потенциала объединений граждан (громад)) •Создание базы данных по проектным, строительным организациям и техническому надзору в соответствии с задачами микропроектов •Планирование и проведения тендерных процедур •Подготовка тендерной документации для проведения тендеров на выполнение проектных работ, ремонтно-строительных работ и технического надзора: объявления в газете, проверка подготовленных документов у технических консультантов и консультантов по социальным вопросам , утверждение списков участников тендеров •Проведение перед-тендерных конференций и тендеров на выполнение проектных работ, ремонтно-строительных работ и технического надзора •Проверка и обработка тендерных документов организаций , принимавших участие в тендерах :проверка ценовых предложений, отчетов об отборе •Проверка и утверждение документов для заключения договоров с организациями-победителями •Контроль за выполнением договоров (выезд на объекты) •Проведение обучения для технических и социальных консультантов , участников тендерных процедур (громад и организаций , участвующих в тендерах) Руководитель табачного направления с 11.2000 по 11.2005 (5 лет) Торговая группа 'Фортуна' (FMCG) •Комплексное изучение табачного рынка (Южный регион) •Формирование закупочной политики (проведение переговоров о поставках с региональными директорами компаний-производителей АО Филип Моррис Украина, ЗАО Джей Ти Интернешенел Украина, Реэнтсма Украина, Бритиш Америкен Тобакко Украина, Галлахер Украина, планирование объёмов закупок) •Определение ценовой и кредитной политики •Формирование сбытовой политики (планирование объёмов продаж, поиск новых клиентов, проведение переговоров с ключевыми клиентами, контроль состояния заказов, решение вопросов по обслуживанию клиентов, работа с филиалами ТГ Фортуна (сеть оптовых магазинов «Идеал») •Развитие коммуникативных связей (формирование и поддержание долгосрочных отношений с поставщиками и оптовыми покупателями, взаимодействие с конкурентами) •Управление персоналом •Контроль и управление товарными запасами, дебиторской задолженностью с 09.1989 по 06.1994 Одесский Государственный Экономический Университет, Факультет экономики и управления производством, Статистика, Одесса. 1994 г. -1997 г. Аспирантура Одесский Государственный Экономический Университет