

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Владение языками Английский - базовый Русский - родной Украинский - родной Курсы, тренинги, сертификаты 7 шагов торгового представителя(Одесса.Херсон) Год окончания 2009
Подробное рассмотрение 7 шагов торгового представителя. Борьба с возражениями.(Николаев.) Год окончания 2008
Поиски борьбы с возражениями клиентов.Ролевые игры. Дополнительная информация Компьютерные навыки - Владение компьютером - опытный пользователь Internet, Windows, программы MS Office - опыт сопровождения сделок и осуществления продаж, подготовки документов - владею программами 1С Водительское удостоверение категория В. стаж с 2002 года. Личные качества Профессиональный подход к выполняемой работе, умею принимать решения и расставлять приоритеты; умею работать в команде и самостоятельно; активный и целеустремленный; готов обучаться и осваивать новые технологии, дипломатичный. Быстро учусь и запоминаю новый материал. Быстро адаптируюсь к новым условиям.стремление к саморазвитию, активная жизненная позиция, чувство юмора, умение находить контакт с людьми, настойчивость, работа на результат. Региональный менеджер окт 2010 - янв 2014 (3 года) ТОВ Теролок Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт -Знание техники продаж; • -Ведение и расширение клиентской базы; • -Консультирование клиентов об условиях продаж и ассортименте продукции компании; • -Проведение презентаций продукции; • -Телефонные переговоры, прием и обработка заказов; • - Контроль оформлления документов; • -Контроль отгрузки и доставки товара; Менеджер по продажам сен 2006 - сен 2010 (4 года 1 мес) Хенкель Украина Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт Функциональные обязанности: • -выполнение плановых показателей и стандартов Компании на закрепленной территории; • - увеличение объема продаж на вверенной территории • -размещение рекламного и торгового оборудования, максимальное позиционирование продукции. • -ведение отчетности; • -проведение мерчендайзинга в ТТ • -контроль выполнения стандартов присутствия • -контроль выполнения стандарта мерчендайзинга • -проведение переговоров и заключение договоров на поставку продукции; Профессиональные достижения • лучшие показатели по дистрибуции в отделе; • награждён грамотой и денежным вознаграждением за первое место в соревновании торговых представителей за успешные продажив 2009 г. • Увеличение продаж в 2010 на 35% посравнению с этим же периодом 2009 года.Одесский Национальный Университет им. И.И.Мечникова (Одесса) Год окончания 2006 Практический психолог. (факультет психологии) специалист Донецкое училище олимпийского резерва им. С. Бубки (Донецк) Год окончания 2001 Тренер-преподаватель среднее-специальное