

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 400 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 1. Увеличение объемов продаж. Формировала и рассылала коммерческие предложения активным клиентам для расширения существующего ассортимента. Подготавливала индивидуальные коммерческие предложения для корпоративных клиентов. Активно занималась поиском новых клиентов, проводила переговоры. Вела полную базу клиентов. Отслеживала дебиторскую задолженность клиентов. 2. Контроль торгового процесса. Вела контроль согласованного с клиентом времени доставки. Тесно взаимодействовала с отделом логистики для контроля отгрузок. Все сделки заканчивались звонком клиенту с приемом обратной связи. 3. Документооборот. Отслеживала сроки договоров с клиентами для дальнейшего их переподписания. Подготавливала для клиентов счета и расходные накладные. Результат моей работы: увеличение объемов продаж на 45% за период работы. Не потерял ни один активный клиент. Также самостоятельно организовала клиентскую базу компании (около 120 клиентов). Опыт работы: Октябрь 2010г. – сентябрь 2012г. – ООО «ВСТ» Должность: менеджер по продаже канцтоваров. Обязанности: увеличение объемов продаж, контроль торгового процесса, документооборот. Образование: 2004-2009 – Бердянский Университет Менеджмента и Бизнеса «Менеджер-экономист» Дополнительное образование: 2011г. – тренинг «Проактивный менеджер». PLT г. Днепропетровск.