

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 800 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Эффективные продажи по телефону(Москва, Россия) Год окончания 2005 Тренинг по программе « Эффективные продажи по телефону» г.Москва, (международный сертификат компании «Management & Business Development Group»). Способы влияния на собеседника в процессе переговоров(Москва, Россия) Год окончания 2005 Тренинг по программе «Способы влияния в процессе переговоров» г.Москва, (международный сертификат компании «Management & Business Development Group»). Техники продаж(Москва, Россия) Год окончания 2004 Тренинг по программе «Техники продаж» (международный сертификат компании «БизнесОбучение»). Главный менеджер Центра развития инфраструктуры финансовой компании июль 2011 - июль 2012 (1 год 1 мес) ООО Глобальная платежная сеть (<http://pinbank.ua>) от 20 до 50 сотрудников Финансовые услуги Полный контроль всех участков формирования и развития сети платежных терминалов на Украине, организация и внедрение новых способов оплаты, заключение прямых договоров с поставщиками услуг, поиск мест, участие в тендерах и проведение переговоров по установке терминалов, контроль поставок нового оборудования, организация и контроль процесса инкассации. Покупка терминальных сетей. Постоянные рабочие командировки по Украине. Менеджер по вопросам регионального развития дек 2008 - июн 2010 (1 год 7 мес) Объединенная система моментальных платежей (<http://osmp.ua>) от 50 до 100 сотрудников Финансовые услуги (Крупнейший агрегатор платежных услуг Украины, бренд 'ОСМП-Украина', позднее 'QIWI-Украина') Региональный куратор. Контроль и ведение действующих агентов, поиск новых, координация и введение в бизнес, планирование маркетинговых акций, постоянные рабочие поездки по Украине, анализ финансовых показателей, оценка рынка, преимуществ/недостатков конкурентов. Подбор сотрудников и контроль работы территориальных менеджеров. Первый заместитель генерального директора, заместитель директора по региональному развитию июл 2007 - июн 2008 (1 год) Украинская система моментальных платежей от 20 до 50 сотрудников Финансовые услуги (услуги по приему платежей, организация терминальной сети на территории Украины) Открытие представительств компании на территории Украины (более 20 представительств). Подбор персонала, организация работы терминальной сети, оптимизация процесса, постоянные рабочие поездки по Украине, контроль выполнения решений, финансового плана, планирование роста показателей та реализация маркетинговых проектов. Проведение в региональных представительствах ревизий финансово-хозяйственной деятельности (глава группы). Управляющий по продажам в регионах сен 2005 - май 2007 (1 год 9 мес) Pony Express от 20 до 50 сотрудников Транспорт и Логистика (курьерский услуги, официальное представительство международной компании на Украине) Обязанности: Организация процесса продаж услуг по доставке корреспонденции и грузов по территории Украины. Формирование и развитие отдела продаж, планирование, контроль выполнения. Участие в тендерах и проведение переговоров. Должности: Занимаемые должности по возрастанию: менеджер, старший менеджер, управляющий в Киеве, управляющий по продажам в регионах. Достижения:Январь 2005 - диплом по результатам деятельности среди 300 менеджеров по продажам услуг на территории СНГ: 'за наибольшее количество подписанных контрактов ' Январь 2005 - диплом 'Лучший менеджер по продажам ' Октябрь 2005 - диплом 'За наибольшее количество подписанных контрактов ' Январь 2006 - диплом 'Лучший менеджер по продажам'Межрегиональная академия управления персоналом (Киев, Украина) Год окончания 2007 управление персоналом магистр Киевский Национальный торгово-экономический университет (Киев, Украина) Год окончания 2003 Государственный финансовый контроль, Учетно-финансовый факультет специалист