

## МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • знание техники продаж • умение вести переговоры • привлечение новых потенциальных клиентов • ведение и расширение клиентской базы • построение отношений с партнёрами  
Дополнительные навыки: Уверенный пользователь ПК: офисные программы, интернет. Водительские права категории «В». Опыт вождения - 10 лет, личный автомобиль. август 2012г. – до настоящего времени, компания ООО «АДС Украина». Менеджер по продажам (продукты питания оптом). Численность персонала – до 10 чел  
Должностные обязанности: • анализ рынка, конкурентной среды, поставщиков и потребителей • привлечение новых партнеров и клиентов • выявление потенциальных и перспективных покупателей товаров Достижения: Привлѐк к сотрудничеству динамично развивающуюся компанию «Арсенал-Пак» сентябрь 2011 г. – июль 2012 г. компания ООО «RTS Групп–Надым» (Россия). Менеджер по продажам (бытовая техника). Численность персонала – 22 чел  
Должностные обязанности: • поиск клиентов • представление общих сведений о товаре • устранение сомнений в невыгодных свойствах товара, преодоление возражений • заключение сделок Достижения: За 10 месяца работы заключил 58 сделок. Стал наставником менеджеров в кол-ве 3 чел. март 2009 г. – август 2011 г. ЧП «Абсолют-авто». Менеджер по продвижению услуг (транспортные перевозки). Численность персонала – 5 чел. Должностные обязанности: • поиск дилеров • разработка и построение каналов движения товаров к потребителям • организация работ по доставке или отгрузке товаров • поддержка контактов с постоянными клиентами сентябрь 2007 г. – январь 2009 г. компания ООО «Вандер-систем». Менеджер по продажам (бытовая техника). Численность персонала – 80 чел. Должностные обязанности: • прямые продажи • выезд к заказчику, презентации • проработка психологических аспектов обоснования цены • консультации, сервисная и послепродажная поддержка клиентов • тренинги групп людей для достижения максимальных результатов в продажах Достижения: За 16 месяцев работы заключил более 80 сделок. Получил награды: «Герой дня 2007 года», «Лучший руководитель 2008 года». Стал руководителем группы из 8 чел сентябрь 2005 г. – август 2007 г. ЧП «Высота 7». Торговый представитель, менеджер по продажам (услуги телекоммуникации). Численность персонала – 20 чел. Должностные обязанности: • поиск и привлечение новых клиентов • заключение договоров • подбор и обучение персонала первичным навыкам продаж • определение задач подчиненным работникам и контроль их выполнения Достижения: Руководитель отдела продаж по направлению «интернет-телефония». Руководитель группы из 6 чел. 2002 – 2005 Центральный институт последипломной педагогической науки АПН Украины факультет: Управление трудовыми ресурсами специальность: экономист, менеджер персонала 1999 – 2002 Черниговский радио - механический техникум факультет: Экономика предприятия специальность: менеджер-экономист