

PROJECT MANAGER

22 січня
2017

Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: навыки ведения переговоров; умение разрабатывать и соблюдать планы, решать одновременно множество задач; умение работать в режиме многозадачности; аналитическое мышление и навыки общения как с подчиненными, так и с руководством; ориентированность на достижение результата; 08.10 – настоящее время ЗАО “Новый Стиль”, г.Харьков Руководитель проектов и программ (мебель для офисов и общественных помещений) - поиск и работа с эффективными источниками получения информации о потенциальных заказчиках, объектах; поиск потенциальных клиентов - выявление потребностей заказчика, разработка концепции, дизайна и планировки офисных и общественных помещений - проведение презентаций, аргументации и защиты проекта - анализ и расчет эффективности проекта с учетом всех затрат (транспорт, таможня, пошлина, налог, инсталляция и т.п.) - согласование проекта и контроль всех стадий, сроков и условий его реализации (производство, оплата, растаможивание, доставка, инсталляция, сопроводительная документация и т.п.) - координация работы служб в конкретном проекте (юридический отдел, бухгалтерия, таможенный отдел, логистика, склад и др.); - контроль выполнения заявленных обязательств между сторонами проекта (заказчик, исполнитель, подрядчики) - соблюдение гарантийных обязательств перед заказчиком 03.09 – 06.10 ООО «ЕвроТехСервис», г. Киев Менеджер направления (оборудование для оперативной полиграфии Canon) - организация тренингов для команды продаж - исследование рынка полиграфического оборудования, отслеживание основных тенденций рынка - взаимодействие с вендором (Canon) в разработке совместных комплексных решений для оперативной полиграфии - разработка проектов по поставке оборудования - мониторинг рынка возможных потребителей, конкурентов 06.08 – 02.09 ООО «ТЕРЕМ», г.Киев Региональный менеджер (регион: Украина) - разработка и внедрение комплексных решений для оперативной полиграфии - интеграция цифровых технологий в рабочие процессы типографий - разработка проектов по поставке оборудования для печати на текстиле - изучение рынка потенциальных потребителей; конкурентный анализ 05.05 - 07.08 ООО «ЕвроТехСервис», г. Киев Руководитель отдела продаж (в подчинении 6 человек) (07.07 – 07.08) - составление планов по продажам; - контроль закупок оборудования; - контроль квартальной и годовой отчетности и выполнения планов продаж; - поиск и привлечение корпоративных заказчиков; - разработка различных схем сотрудничества с клиентами; - участие в выставках, презентациях; - составление и проведение маркетинговых акций по увеличению продаж; - контроль дебиторской задолженности заказчиков; - участие в подборе персонала, организация эффективной работы отдела Менеджер по работе с корпоративными заказчиками (05.05 – 07.07) - планирование, построение и развитие личных продаж - исследование рынка предлагаемой продукции - ведение клиентской базы - подготовка договоров - подготовка необходимой документации для участия в тендерах 07.04 – 11.04 ДП «Everest consulting» Продакт-менеджер (печатное оборудование Осе) Функциональные обязанности: - организация и участие в презентациях коммерческих предложений - организация и проведение семинаров, выставок и прочих маркетинговых мероприятий компании 2002-2008 (заочно) Открытый международный университет развития человека «Украина» Факультет: юридический Специальность: правоведение, специализация – хозяйственное право (специалист) Октябрь 2011 – ноябрь 2012 Тренинг «Эффективные переговоры», «НЛП в переговорах», «Защита от манипуляций» Украинский Институт НЛП, Харьков 2009 - 2010 Курсы английского языка, The Capital School of English Сентябрь 2008 Тренинг «Стратегия и тактика ведения переговоров», (5 дней), тренинговая компания «TACK Training International», Russia Июнь 2008 Участие в партнерской конференции в рамках стратегии Canon Europe, г.Люцерн, Швейцария Март 2008 Тренинг «Развитие навыков успешного «Key Account Manager», (4 дня), тренинговая компания «International Management Education Ltd», Helsinki Ноябрь 2007 Тренинг «Solutions for Office and Professional Color Workflow», организованный Canon North-East Сентябрь 2007 Участие в партнерской конференции Canon, г.Минск, Белоруссия Сентябрь 2006 Участие во второй международной выставке Canon Concerto, г.Москва Октябрь 2005 Тренинг «Active Selling Skills», (2 дня), тренинговая компания «International Management Education Ltd», Helsinki Март 2004 Тренинг по продуктовой линейке Nashuatec, Nrg International Limited 2002-2003 Тренинги по продажам, телефонным переговорам, продукт-обучение, (ежеквартально), представительство «KonicaMinolta Ukraine»