

КЕРІВНИКА ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ, РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА, СУПЕРВАЙЗЕРА., 4 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Суми](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання та навички: - досвід ведення власного бізнесу; - особисті продажі та вміння вести складні переговори в торгівлі більше 10р.; - управління персоналом, побудова стратегії розвитку; - організація роботи підприємства «з нуля» та отримання високих результатів; - впевнений користувач ПК: MS Office, 1С -8, Internet; - водійське посвідчення «В» категорії (стаж керування 15 р.). 2012р. - «PROFI LINE COSMETIC», (салони краси та перукарні) - керівник відділу продаж, в.о комерційного директора. Посадові обов'язки: управління та керівництво, організатор роботи колективу, доведення та контроль виконання плану продажів, мотивація колективу та налагодження командного настрою для результату, проведення переговорів з постачальниками, обслуговування VIP-клієнтів, особисте залучення клієнтів. Замовлення товару, контроль товарних залишків на складах, проведення інвентаризації, складання необхідної звітної документації. 2010р. - «Косметика. Побутова хімія», – супервайзер. Посадові обов'язки: особисті продажі; розподіл, доведення та мотивація виконання плану відділу продаж; пошук та підбір персоналу, навчання і розвиток їх професійних знань. Контроль дебіторської заборгованості. 2009р.- «Суми краски. Побутова хімія, засоби гігієни», - торговий представник. Посадові обов'язки: активні продажі, пошук та залучення нових клієнтів, ведення звітної документації, отримав високі результати.: 1996-2001рр. «Сумський Національний Аграрний Університет» Тренінги: 2011р. - «Прямі продажі. Ведення переговорів» - м. Санкт-Петербург. 2010р. - «Активні продажі. Особистий ріст» - м. Київ. «Підбір та керівництво персоналом» - м. Дніпропетровськ. 2007р. - «Торговий представник» - м. Полтава