

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання и навыки ПК на уровне продвинутого пользователя, знание программы SAP, 1С Предприятие 8.2 -уверенный пользователь, MS Office, Photoshop, работа в Internet, координация работы. Личные качества Исполнительность, коммуникабельность, ответственность, пунктуальность, стрессоустойчивость, легкая обучаемость, умение работать как в команде, так и самостоятельно, работа на результат, умение анализировать ситуацию, систематизи-ровать полученную информацию. Желание самосовершенствоваться и приобретать новые навыки и знания, активная жизненная позиция. Требования к должности Интересная, деятельная, перспективная работа, креативный и дружный рабочий коллектив, достойные условия и стабильная оплата труда, соц.пакет, возможность карьерного роста. Профессиональный опыт: • ООО «Теспро» Продажа и дистрибуция мед. техники и изделий мед. назначения. Окт 2010-настоящее время -- Менеджер по оптово-розничным продажам (по вверенному региону) • Взаимодействие и сотрудничество с национальными дистрибуторами и торговыми сетями («Оптима», «Альба», «Митек» «Юнифарма», «Виталюкс», «Аптека минеральных вод» и т.д.) управление и координация; • заключение контрактов на национальном уровне с ключевыми сетевыми клиентами; • обеспечение количественного и качественного роста дистрибьюции; • долгосрочное, краткосрочное и оперативное планирование и прогнозирование объемов продаж; • контроль, анализ и прогнозирование закупок; • контроль показателей выполнения плана продаж; планирование и реализация продаж ключевым клиентам; • построение и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами; • подготовка и проведение презентаций, координация промо активностей, мед.представителей; • оформление заказов, пакета первичной документации, сопровождение отгрузки-доставки товара; • отслеживание соблюдения клиентами ценовой политики; • котнрль дебиторской задолженности; • организация публикаций рекламы в СМИ, мониторинг и анализ эффективности рекламы; • подготовка отчетности на регулярной основе. • ООО «Си оф Лайф Украина» Косметика на основе минералов Мертвого моря (Израиль). Апр.2009 – Сент. 2010 (Трудоустройство – неофициальное, находилась в декретном отпуске ООО «Международная косметическая группа») -- Менеджер по продажам. • анализ рынка конкурентной среды, потенциальных клиентов, цены, условия продаж, мониторинг рекламной активности; • формирование ценовой и ассортиментной политики; • разработка и организация проведения мероприятий по стимулированию сбыта и продвижения; • проведение маркетинговых исследований; • маркетинговая поддержка проектов компании; • планирование и контроль рекламного бюджета; • анализ по ассортименту продукции, обновление ассортимента, формирование и продвижение продуктов; • взаимодействие с клиентами компании, участие в переговорах; • подготовка и проведение презентаций для клиента; • написание и подбор материалов для сайта; Администрирование. • ООО «Международная косметическая группа» 2006-2009 --- Менеджер по продажам. • поиск потенциальных клиентов; • ведение переговоров с клиентами; • участие в составлении прогнозов на поставки продукции на склад. • прием и обработка заказов клиентов, оформление необходимых документов, связанных с отгрузкой; • ведение рабочей и отчетной документации. • обеспечение своевременного поступления средств за реализованную продукцию; • работа с дебиторской задолженностьюТел. моб.: (096) 222 81 55. Личные данные E-mail: natalim.sol@gmail.com Год рождения: 06.07.1982 (30 лет) Семейное положение: замужем, сын. Образование: Оконченное высшее. ВУЗ: Киевский Национальный Университет Технологий и Дизайна (2000-2005г.) Факультет: Инженерно-экономист, Специальность: Финансы Иностранные языки: Английский (со словарем), русский, украинский