

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (ЗАКУПОК), 6 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - опыт ведения переговоров, административно-управленческой работы, построения системы продаж, подбор кадров; - ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, Internet, E-mail); - работа с орг. техникой. Личные качества: - высокий уровень работоспособности, ответственность, стрессоустойчивость; - дисциплинированность, аккуратность; - умение планировать и организовывать работу, оперативность, хорошая память; - умение убеждать, уговаривать, коммуникабельность, легкообучаемость, исполнительность, презентабельная внешность, стремление к профессиональному росту. 04.2011-10.2012 ООО 'ABC Логистик Парк' г. Одесса (Аптечный склад № 12) Профиль организации: Фармацевтическая дистрибуция Должность: директор филиала Должностные обязанности: - координация работы структурных подразделений филиала; - обеспечение эффективной финансово-хозяйственной деятельности филиала с использованием новых экономических подходов и методов управления; - контроль выполнения подчиненными приказов и распоряжений, правил внутреннего трудового распорядка, решение вопросов подбора, расстановки и использования кадров; - организация эффективной работы коллектива для достижения положительных результатов и выполнения плановых показателей компании; - представление интересов компании в государственных органах в Одесской области. 02.2010 - 04.2011 ООО 'BVC-ЛТД' г. Одесса (Аптечный склад № 12) Профиль организации: Фармацевтическая дистрибуция Должность: начальник отдела по работе с ключевыми клиентами Должностные обязанности: - планирование работы торгового подразделения, составление индивидуальных планов для менеджеров; - организация работы активных продаж и обеспечение выполнения планов; - проведения ежедневных совещаний и доведение информации о переоценках, новых акциях, поступлениях товара на склад; - контроль финансовый дисциплины клиента; - контроль за соблюдением регламента операционной работы торгового подразделения; - сопровождение работы с VIP-клиентами (посещение и контроль); - оценка резервов клиентской базы региона, определение инструментов для наращивания продаж; - контроль привлечения новых клиентов или ранее не работающих с компанией; - работа с договорной документацией; - обучение сотрудников и подбор персонала; - контроль продвижения эксклюзивных препаратов; - поддержка развития долгосрочных отношений с клиентами. 11.2004 - 02.2010 ООО 'BVC-ЛТД' г. Одесса (Аптечный склад № 12) Профиль организации: Фармацевтическая дистрибуция Должность: торговый агент Должностные обязанности: - выполнение плановых показателей по общим продажам, эксклюзивным препаратам, стратегическим производителям; - поиск потенциальных клиентов; - работа с впервые обратившимися клиентами, с последующей передачей клиента начальнику отдела продаж; - ведение коммерческих переговоров с клиентами. Подписание договоров; - оперативное реагирование на информацию, поступающую от клиентов, и доведение ее до сведения начальника отдела продаж; - анализ данных продаж по клиентам и производителям; - формирование прайс-листов и накладных для клиентов; - продвижение и продажа эксклюзивов; - осуществление информирования клиентов обо всех изменениях; - участие в рабочих совещаниях; - ведение рабочей и отчетной документации. Планирование работы; - работа с просроченной задолженностью. 2007 - 2013 гг. Одесский Национальный Медицинский Университет им. Н.И. Пирогова Факультет: Фармацевтический Специальность: Провизор