

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 4 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Користувач: MS Office (Word, Excel, Power Point) Навик роботи з Internet (MS Explorer) і E-mail. Аналітичне мислення, навички ведення переговорів, навички переконання і впливу, знання психології ділового спілкування, правил офіційного етикету при проведенні переговорів, робота на результат. Провідний фахівець відділу оптових продаж. с 12.2011 по 08.2012 (8 місяців) ТОВ ' Торгова фірма ' Рудь' (Торгівля) Обов'язки менеджера по роботі з VIP клієнтами: - проведення переговорів з потенційними клієнтами, та заключення договорів про співпрацю; - організація роботи торговельних відділів з мережами : дозволи на роботу в мережах, коректування цін, штрих-кодів, іншої інформації про продукт, введення новинок, літнього і зимового асортименту, заміна позицій, переоцінка ; -розробка та контроль акцій по мережах, акційних відвантажень, регулювання своєчасного постачання товару, роздача накладних, контроль повернення товару; -організація перевірки товарних запасів; - підготовка звітів по дебіторській заборгованості, оборотні відомості по торговельних об'єктах; - зміна існуючих графіків постачання, складання нових ; - допомога в підготовці відомості по з/п; - спілкування з категорійними менеджерами, товарознавцями; - своєчасна подача актуальної інформації відділам VIP роздріба, логістики, бухгалтерії, маркетингу; - звірка сум бонусів по мережах; - підготовка, підписання і контроль повернення специфікацій, договорів, протоколів розбіжностей, доп.узгоджень, взаємозаліків, офіційних листів, акційних бланків, повідомлень; - написання офіційних листів-повідомлень (зміна цін, штрих-кода, реквізитів, відсутність позицій на складі, неможливість постачань), листів-прохань (про тимчасове блокування позицій, зміну графіка постачань, оплатам); - аналіз проведення акцій, об'єми відвантажень; - виконання планових показників; - пошук співробітників, організація і проведення співбесід. Менеджер в оптовій торгівлі с 12.2010 по 11.2011 (11 місяців) ТОВ ' Торгова фірма ' Рудь' (Торгівля) Робота з VIP клієнтами. Оптові продажі, розширення клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості, ведення документообігу. Менеджер по роботі з VIP клієнтами с 05.2010 по 11.2010 (6 місяців) ТОВ 'Глобус Сіті' (Торгівля) Розвиток нового ексклюзивного бренду, торговельної марки 'АїЕЛО', на ринку України, Київ, Західний регіон. Напрацювання клієнтської бази, ведення переговорів про співпрацю, успішне завершення переговорів про співпрацю, хорека, роздріб, VIP мережі, дистрибютори. Розрахунок планів продажів. Розробка маркетинг плану (акції). Контроль дебіторської заборгованості.с 09.2001 по 01.2009 Львівський Державний інститут 'Інформаційних технологій та управління' ім. В. Черновола, юридичний, Львів.