

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА, КООРДИНАТОР, 4 000 ГРН.

🔄 22 января
2017

📍 Город: [Днепр](#)

Возраст: 37 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Торговля, продажи, закупки

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Высокий уровень личной мотивации, активная жизненная позиция, стремление к обучению, способность трудиться самостоятельно и в команде, стрессоустойчивость, хорошие коммуникативные навыки, энергичность, ответственность, внимательность к деталям и пунктуальность, аккуратность и исполнительность. Целеустремленность, ориентированность на результат, стратегическое мышление, готовность к нестандартным, амбициозным проектам, постоянное развитие и совершенствование профессионального кругозора. Без вредных привычек. 01.09.2008г-31.03.2010г. - ООО «Агроальянс» Должность: Аналитик консолидированной информации -Выявление потребностей в сфере услуг; -Ведение документооборота предприятия; -Коммуникации с заказчиком, согласование всех аспектов выполнения; -Прием и обработка «Заявок»; - Поиск новых потенциальных заказчиков в регионах, «Холодные звонки», наработка клиентской базы; -Отслеживание дебиторской задолженности, выставление счетов, ведение и инвентаризация складов. Работа в корпоративной бухгалтерской программе Office Tools. 02.09.2011г.-03.06.2013г. Должность: Начальник отдела аналитиков консолидированной информации (Координатор сервисной службы) ООО ТД «Агроальянс» - Поиск новых потенциальных клиентов, наработка клиентской базы, заключение договоров, переговоры и взаимодействие с руководителями компаний. Анализ статистики продаж в сфере услуг, анализ конкурентной среды; -Контроль дебиторской задолженности, ведение финансовых отчетов, ведения внутрикорпоративного документооборота; - Координация работы в сегменте отдела, контроль обратной связи с клиентом; - Организация работы складов, транспортных и погрузочно-разгрузочных работ в компании; - Решение всех проблемных ситуаций в работе, формулировка задач для сотрудников, создание отчетности вышестоящему руководству; -Обеспечение и соблюдение бизнес-процессов. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ: - Опыт поиска и привлечения клиентов, -Опыт работы по развитию дилерской сети, ведение переговоров с VIP-клиентами, заключения договоров. - Опыт в координации и управлении коллективом (20 человек), -Опыт в знании и специфике сельхоз сферы. -Умение вдохновить команду на выполнение поставленных задач, новых идей и планов -Знание делового этикета. 04.08.2013 ООО ТД «Ас-Терра» Должность: Менеджер отдела продаж запасных частей ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ: - Опыт поиска и привлечения клиентов, - Опыт в знании и специфике продажи, -Отслеживание дебиторской задолженности, выставление счетов. → Ведение клиентской базы. - Разработка коммерческих предложений. -Постоянное отслеживание тенденций на рынке. ОБРАЗОВАНИЕ: 1994г.-2004г. - Средняя общеобразовательная школа №37; 2004г.-2009г.- Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры, экономический факультет, специальность: Менеджмент организации и руководитель предприятия. Общественная работа: участница межвузовских студенческих научных конференций, март-июнь 2006г.- член избирательной комиссии. Владение компьютерной техникой: Свободное владение профессиональным компьютером на уровне пользователя: Word, Excel, Outlook и другие программы пакета Microsoft Office, ABBYY Fine Reader 7.0, Acrobat Reader 5.1, Nero, Arc Soft, Software Suite, ACDSSee. Самостоятельное освоение в кратчайшие сроки компьютерных технологий, необходимых для работы (в зависимости от направленности). Знание английского языка в объеме начальный, в совершенстве: русский украинский. Наличие водительских прав и автомобиля. Опыт в вождении автомобиля. 2008г.- Курсы по работе в бухгалтерской программы Office Tools (Работа бизнес, Аналитатор) 2012г. - Школа коммерческих стратегий, тренинг – центр «Ника» 2012г. - Тренинг «Ключевые навыки продаж», тренинг - центр «Бизнес»