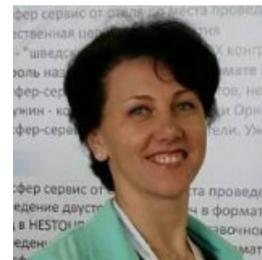


Рудич Татьяна

МЕНЕДЖЕР СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОДАЖ, 15 000 ГРН.

6 сентября
2022

Город: [Киев](#)



Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Издательство, полиграфия, Офисный персонал, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готова к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Описание

Образование:

1995-1999 Бериславское педагогическое училище, специальность учитель младших классов, организатор работы с ученическими организациями.

2000-2006 Херсонский государственный университет, учитель биологии, валеологии, основ экологии.

2017 Школа красоты «Багира» мастер маникюра и педикюра, мастер наращивания ресниц.

2018 Курсы Excel

Опыт работы:

1999 – 2005 ООШ с. Миловое, педагог-организатор

2005 – 2007 Биппер оператор call-центра

2007 – 2017 издательский дом «Здоровье Украины» менеджер отдела продаж журналов «НейроNEWS», «Практическая ангеология»

2017 - 2020 ООО «Сервис24» менеджер абонотдела, помощник руководителя, руководитель абонотдела.

2021 ООО Грин Трейд менеджер отдела сбыта.

2022 ООО Глобал пак менеджер сопровождения продаж

Выполняемые обязанности:

- Прием и обработка входящих звонков, ведение переговоров, телефонные продажи. Исходящие звонки.
- Организация и проведение встреч и переговоров.
- Обработка электронной почты.
- Составление коммерческих предложений, заключение и ведение договоров.
- Ведение первичной документации, работа с 1С
- Поиск и подбор сотрудников.
- Разрешение конфликтных и спорных ситуаций.
- Ведение базы данных клиентов, контроль внесения абонплат.
- Ведение таблицы заявок для монтажников, составление графика рабочих бригад, контроль выполнения работ.
- Функции офис менеджера (контроль и закупка канцтоваров, кофе, воды, вопросы уборки, поиска офиса и т.д.).
- Подготовка отчетов

Достижения:

2004, 2005 участие и победа в районном конкурсе педагогов организаторов

2007 -2009 выход журнала «Практическая ангиология» в десятку лидеров среди медицинских журналов Украины по кардиологии, ангиологии.

2017 – 2020 актуализация и ведение клиентской базы, ежемесячный контроль отправки платежных квитанций клиентам, что повысило доход компании на 20000грн/мес. Внесение предложений по оптимизации работы с клиентами. Создала инструкцию для менеджеров абонотдела, визуальную схему подключения для клиентов. Разработала договор сотрудничества с юридическими лицами.

2021 Привлечено несколько новых клиентов (привлечение не основной вид деятельности), налажено успешное сотрудничество. Возврат ушедших клиентов.

Дополнительная информация:

- Владение компьютером: уверенный пользователь пакета Microsoft
- Работа с программой Мегаплан, Билинг, 1С, Битрикс 24
- Навык слепого набора

Личные качества: обучаемость, внимательность, пунктуальность, умение анализировать, опыт налаживания дружеских длительных отношений с клиентами.