Котлерова Наталья

МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

15 мая 2021 Город: Днепр

Возраст: 39 лет
Режим работы: полный рабочий день
Категории: Офисный персонал

✔ Есть дети

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Описание

ОБРАЗОВАНИЕ

Крымский государственный агротехнологический университет (ЮФ НУБиП «КАТУ»), г. Симферополь

Период: 1998-2004г.

Факультет: учетно-финансовый,
Специальность: учет и аудит (магистр).

ОПЫТ РАБОТЫ:

Период работы: 05.09.2019 - по настоящее время

Должность: руководитель направления по работе с клиентами, продаже услуг, организатор учебного центра для врачей-косметологов.

Должностные обязанности:

Продажа услуг

Подготовка коммерческих предложений в направлении B2B B2C

Ведение переговоров, решение конфликтных, сложных ситуаций, выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.

- Организация полного цикла работы учебного центра
- Подбор персонала, коучинг, адаптация, коуч-сессии, оценка и тестирование
- Активный поиск новых клиентов
- Работа с клиентской базой (клиентский сервис)
- Подготовка, консультирование и дальнейшее взаимодействие с врачами-косметологами, моделями для практикумов;
- Контроль и организация учебного процесса;
- Поиск новых направлений, тренеров;
- Копирайтинг,smm
- Анализ рынка, аудитории, конкурентов.

Должность: Мастер-коуч в направлении лайфкоуч, бизнескоуч, системный коуч.

Обучение и практика в Академии психологии и коучинга (сертификат аккредитован Европейской Ассоциацией Коучинга).

- Более 150 часов индивидуальных консультаций с клиентами;

- корпоративное бизнес-консультирование;
- проработка персонала на вовлеченность, удовлетворение от рабочего процесса, постановку целей.

Период работы: 20.09.2017-04.09.2019г.
Должность: руководитель проектов

В компании: ООО «Медикалмард»
Должностные обязанности:

- Организация и проведение конференций, семинаров и мероприятий для врачей-косметологов
- Продажа услуг, клиентский сервис
- Проведение переговоров, решение конфликтных ситуаций, выстраивание доверительных взаимоотношений с клиентами
- Организация полного цикла работы учебного центра для врачей-косметологов (проведение практических практикумов, поиск учеников и моделей, ведение социальных сетей, поиск новых направлений, расширение тренерского состава центра.
- Поиск и переговоры с тренерами, партнерами, рекламодателями.
- Организация продажи косметологических препаратов.
- Анализ рынка, аудитории и конкурентов
- Копирайтинг, направленный на формирование имиджа, онлайн реклама.

Период работы: 09.11.2014 – 02.09.2017г.

Должность: руководитель отдела продаж
В компании: 2GIS Днепр
Должностные обязанности:

Продажа услуг, клиентский сервис

Обеспечение выполнения плановых показателей по продажам

- Контроль работы менеджеров отдела
- Проведение переговоров с потенциальными клиентами и заключение договоров
- Выстраивание длительных, доверительных взаимоотношений с клиентами

- Обучение новых сотрудников
- Проведение презентаций, работа с VIP-клиентами

Период работы: 10.02.2008-01.09.2014г.

Должность: маркетолог

Должностные обязанности:

- разработка концепции развития для врачей-косметологов
- анализ рынка, аудитории и конкурентов
- создание и развитие профилей в соц\сетях
- оформление контента: текст, фото, видео, прочее
- привлечение подписчиков, увеличение аудитории
- изучение поведения потребителей
- разработка конкурентного преимущества
- расчет эффективности каналов.

Период работы: 2004-2007г. (Киев).

Должность: руководитель отдела обслуживания корпоративных клиентов

В компании: ОА «КРЕДИТ-ДНЕПР»

Должностные обязанности:

- Кредитование физических и юридических лиц
- Консультирование VIP-клиентов по продуктам банка
- Наращивание депозитного портфеля

- Проведение эффективных встреч с клиентами банка.

Период работы: 10.09.2002-05.02.2004г.

Должность: ведущий специалист по работе с физическими и юридическими лицами.

В компании: АКБ Приват Банк

Должностные обязанности:

- Заключение договоров банковского вклада(депозита), открытие банковских счетов с юридическим и физическим лицам, расчетно-кассовое обслуживание клиентов, заключение и ведение кредитных договоров.
-

Дополнительное образование:

Курс по стратегическому маркетингу GROW Marketing School

Тренинги «Техника продаж», «Работа с возражениями», тренинг по ораторскому мастерству.

Академия психологии и коучинга Вероники Хацкевич, лайфкоуч, бизнес-коуч,системный коуч.

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ И КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАВЫКИ
Компьютерные навыки: Уверенный пользователь MS Office (Word, Excel),

Английский.

Личные качества: дипломатичность, умение устанавливать отношения с клиентами и ведения переговоров, тактичность, аналитическое мышление, нацеленность на результат, ответственность, стрессоустойчивость, доброжелательность, быстрая обучаемость, коммуникабельность, инициативность, умение быстро ориентироваться в ситуации, целеустремленность, стремление к профессиональному росту.