

Серых Александр

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 4 июля 2022 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 37 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Офисный персонал, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Инженер-проектировщик

Vaillant (производитель отопительного оборудования), Киев

10.2021 – 05.2022 (7 месяцев)

Обязанности:

Проектирование объектов энергетики;

Разработка технических решений;

Разработка принципиальных схем;

Создание спецификаций для сметы;

Техническая поддержка клиентов;

Перевод технической документации.

региональный менеджер по продажам

Fado, fadocompany.com (Оптовые продажи запорной арматуры и трубных систем), Киев

09.2019 – 07.2021 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

Продажа запорной арматуры и трубных систем;

Объектные продажи;

Презентация продукции;

Работа с дилерами;

Выполнение плана продаж;

Работа с застройщиками, монтажными и проектными организациями;

Наработка базы клиентов;

Участие в тендерах;

Работа с проектной документацией;

Работа с 1С.

менеджер по продажам (b2b)

Интергума, www.interguma.com (Оптовые продажи товаров для промышленности), Киев
06.2018 – 09.2019 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

Продажа промышленных рукавов, соединительной и запорной арматуры;

Реклама и продвижение продукции;

Поиск поставщиков;

Работа с клиентами;

Работа с 1С;

Подготовка тендерной документации;

Участие в тендерах;

Наработка базы клиентов.

менеджер проектов

Элмотек, www.elmotech.ua (Продажа электротехнического оборудования (вентиляторы, электродвигатели)), Киев
01.2018 – 04.2018 (3 месяца)

Обязанности:

Поиск поставщиков;

Работа с поставщиками;

Работа с технической документацией;

Продвижение проекта;

Продажа продуктов компании.

Менеджер по продажам, технический специалист

Tubes International, www.tubes-international.ua (Поставки профессиональных решений в сфере промышленных рукавов и соединений, а также рукавов высокого давления для всех отраслей промышленности.), Киев
09.2013 – 01.2018 (4 года 4 месяца)

Обязанности:

Продажа промышленного оборудования (для всех сфер промышленности), гидр. арматуры, работа с клиентами;

Работа с 1С;

Работа с поставщиками, заказ товара, работа со складом;

Проведение переговоров с клиентами, консультирование клиентов;

Ведение документооборота (полный цикл - от коммерческого предложения/счета до расходных документов);

Успешное участие в тендерах.

Менеджер по продажам, технический специалист

Tubes International, www.tubes-international.ua (Поставки профессиональных решений в сфере промышленных рукавов и соединений, а также рукавов высокого давления для всех отраслей промышленности.), Львов
05.2013 – 08.2013 (3 месяца)

Обязанности:

Стажировка.

Обучение по продукции и обжимке шлангов

инженер-проектировщик ов

Термобудмонтаж (Проектные и строительные работы), Киев
05.2010 – 03.2013 (2 года 9 месяцев)

Обязанности:

Проектирование объектов энергетики;
Проведение предпроектного обследования объектов;
Разработка технических решений;
Разработка монтажных и принципиальных схем систем;
Создание спецификаций для сметы;
Продажа теплотехнического оборудования;
Консультирование клиентов;
Принятие участия в тендерах.

инженер-проектировщик ов

Энерджи Констракшен (Проектные работы), Киев
01.2009 – 04.2010 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

Проектирование объектов энергетики;
Проведение предпроектного обследования объектов;
Разработка технических решений;
Разработка монтажных и принципиальных схем систем;
Создание спецификаций для сметы.

Работник кафедры

НТУУ «КПИ им. Игоря Сикорского», ТЭФ, Киев (Научная деятельность), Киев
06.2008 – 06.2011 (3 года)

Обязанности:

Проведение расчетов, работа с тех. документацией

Образование

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского» (НТУУ «КПИ им. Игоря Сикорского») (Киев)

Специальность: Теплоэнергетический
полное высшее, 06.2005 – 06.2011 (6 лет)

Дополнительное образование

- Diehl Metering GesmbH, компания EWT (производство счетчиков), Австрия. Тренинги по продукции, технические консультации, 2011
- Bionic University, тренинг «Эффективные продажи и коммуникация с клиентом», 2015

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Русский - Профессиональный (эксперт), Английский - Выше среднего, Польский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Продвинутый пользователь ПК (знание MS Office, 1С, навыки работы с интернет браузерами, базовые знания Adobe Photoshop), знания и опыт работы в САПР (AutoCAD, КОМПАС, SolidWorks).

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Личные качества Аналитический склад ума, быстрая обучаемость, инициативность, работа на достижение результата и качества, умение работать в команде. Увлечения и интересы Активные виды спорта, езда на велосипеде, чтение научной литературы.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Успешно работать в перспективной, стабильной компании, развиваться в профессиональной сфере.