

Бондарь Ирина

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С VIP-КЛИЕНТАМИ, 20 000 ГРН.

🔄 1 ноября
2021

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Издательство, полиграфия, Сельское хозяйство, агробизнес, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

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

Описание

Образование высшее: Национальный Фармацевтический Университет Украины,
1999-2004г.г.

Специальность: инженер-технолог фармацевтических препаратов (Специалист)

Опыт работы: 14 лет в продажах.

Февраль 2020 – август 2021гг. ФОП Хорошун Ю.Г. Менеджер отдела продаж.

Основные обязанности: Работа с оптовыми клиентами (Торгующие организации, Фермерские хозяйства, Агрохолдинги (МХП, Агро-Овен, Астарта, Кернел) сопровождение отгрузок, расширение товарной группы у клиента, контроль его остатков товарного запаса, заключение договоров, оформление первичной документации, оформление заказов с интернет – магазина, контроль дебиторской задолженности, организация тематических акций для клиентов, работа с тендерами.

Апрель 2015 – ноябрь 2019гг. Издательство «Ранок»,

менеджер отдела Наглядные Пособия.

Основные обязанности: Сопровождение клиентов, контроль дебиторской задолженности, развитие клиента, ведение отчетности, ведение первичной документации, контроль возврата документов, участие в разработке новых продуктов, прохождение различных тренингов и семинаров, разбор претензий, разрешение конфликтных ситуаций

Достижения: Быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности, создание и участие в производстве нового продукта, его производство и поступление в продажу.

Сентябрь 2017 - апрель 2018: менеджер отдела «Мицар-Офис», Канцтовары - новое подразделение издательства «Ранок». Направление закрылось из-за недостатка финансирования.

Основные обязанности: Поиск новых клиентов, «холодные звонки».

Достижения: Наибольшее количество новых клиентов, а также привлечение крупного клиента из ИТ сферы. Увеличение продаж в нашей корпорации по канцтоварам с 60 тыс грн до 90 тыс грн ежемесячно. Постоянное выполнение планов продаж.

Май 2018 –ноябрь 2019: руководитель отдела продаж ТМ «АРТ», издательство «Ранок

Основные обязанности: Основная глобальная задача - развитие новой торговой марки «АРТ». Выполнения планов продаж, контроль поступления денежных средств, разработка акций для внутренних каналов сбыта, постоянный контакт, участие в тематических выставках и ярмарках, анализ и контроль товарных остатков, анализ и подача допечаток, заведение и постановка на приход новых позиций, формирование цены на продукт, проведение презентаций продукта, анализ и контроль возвратных позиций, контроль над оформлением рекламных баннеров и правильно внесенной информации в каталоги и в другие информативно-рекламные издания и тексты, работа с национальными сетями. посредническое участие между клиентом и отделом маркетинга с целью развития клиента, его роста (выездные обучающие встречи).

Основное достижение: Увеличение продаж выше поставленного плана, отбор позиций для поставки товаров в сеть АТБ (81% продажи за первую неделю), повышение узнаваемости бренда.

2006-2014 фирма «Солодковский и К», менеджер отдела оптовых продаж. Группа товаров для салонов штор. Участие в ежегодных выставках.

Основные обязанности: поиск и сопровождение новых клиентов, ведение 5 регионов Украины, выполнение планов продаж, работа с национальными сетями, а также немецким супермаркетом OBI.

2006-2007 Компания SANTAN», менеджер отдела продаж.

Основные обязанности: поиск новых клиентов, холодные звонки. Первый опыт в продажах.

2005-2006 фармацевтическая производственная компания «Осокор, инженер по качеству

2004-2005 фармацевтическая производственная компания «Силы Природы», инженер по качеству.

Ключевые навыки: Уверенный пользователь Microsoft Word, Excel, Oracle business intelligence, 1С версии 7.0 и 8.0, Битрикс.

Иностранные языки: в настоящее время изучаю английский.

Тренинги: «Человекоцентрированная технология продаж», «Если клиент говорит – НЕТ» Н. Сендецкая, 2 дня; курс «Ораторское искусство и мастерство общения», Е.Березовская, 2018г 12 занятий; Тренинг “Успешные продажи”, Ю.Кравченко 2019г 2 дня.