

Покусаева Виолетта



МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С НАЦИОНАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ УКРАИНЫ, 25 000 ГРН.

🔄 29 сентября
2021

📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 47 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Готова к командировкам

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

Опыт работы

Менеджер по работе с национальными сетями (Key account manager)

ООО "МЕТА ДРУК" (оптовая торговля упаковки для подарков и цветов), Киев

08.2018 – По настоящее время (7 лет 1 месяц)

Обязанности:

- Создание отдела продаж по работе с национальными сетями Украины с нуля
- Работа с торговыми сетями Украины (АТБ, Эпицентр, Новая Линия, АШАН, МегаМаркет)
- Поиск новых клиентов
- Ведение переговоров, подписание договоров
- Согласование условий договорных обязательств и товарной матрицы
- Подготовка и поведение рекламных компаний в торговых сетях Украины
- Продвижение новых продуктов
- Разработка акционных схем продаж
- Работа с претензиями и возражениями клиентов
- Мониторинг цен и согласование продажных цен
- Ведение первичной бухгалтерии, деловой документации
- Ведение отгрузок, контроль продаж;
- Контроль задолженностей покупателя

Менеджер по работе с национальными сетями (Key account manager)

ООО "СП КАПРИ (официальный дистрибьютор компании ЗМ (США): автогруппа, электроинструмент, электротехника, крепеж, фурнитура), Киев

07.2015 – 07.2018 (3 года)

Обязанности:

- Работа с торговыми сетями Украины(Эпицентр, Новая Линия(автогруппа, электроинструмент, электротехника, крепеж, фурнитура)
- Ведение переговоров, подписание договоров
- Подготовка и поведение рекламных компаний в торговых сетях Украины
- Продвижение новых продуктов
- Разработка акционных схем продаж
- Работа с претензиями и возражениями клиентов
- Ведение первичной бухгалтерии, деловой документации
- Работа с документами

- Контроль задолженностей покупателя

Менеджер по работе с национальными сетями (Key account manager)

ООО "Компания-Укринструмент" (оптовая торговля ручным инструментом), Киев
02.2013 – 06.2015 (2 года 4 месяца)

Обязанности:

- Мониторинг рынка, поиск клиентов
- Ведение переговоров, подписание договоров
- Работа с ключевыми клиентами
- Работа с торговыми сетями Украины (МЕТРО, АШАН, Велька Кишеня, Эпицентр, Новая линия)
- Заключение договоров с клиентами по акционным программам (АТБ, ЭКО)
- Контроль планирования процесса продаж
- Участие в планировании процесса продаж
- Подготовка и проведение рекламных компаний в торговых сетях Украины
- Продвижение новых продуктов
- Разработка акционных схем продаж
- Работа с претензиями и возражениями клиентов
- Ведение первичной бухгалтерии, деловой документации
- Работа с документами
- Контроль задолженностей покупателя

Образование

Бердянский педагогический институт (Бердянск)

Специальность: Педагог младших классов
полное высшее, 09.1997 – 07.2002 (4 года 9 месяцев)

Днепропетровский финансово-экономический техникум (Днепр)

Специальность: Бухгалтер-финансист, бухгалтер бюджетного учета
средне-специальное, 09.1995 – 07.1997 (1 год 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Бизнес-тренинг «Техники эффективных продаж», сертификат 2008
- Тренинг «Эффективное командное взаимодействие» сертификат 2008
- Бизнес-тренинг «Мастер продаж», сертификат 2007

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь 1-С Бухгалтерия (7.7, 8.0), Windows, Word, Excel, Outlook Express, Internet Explorer, Access, Microsoft PowerPoint, Adobe Photoshop

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Личные качества: Коммуникабельность, ответственность, настойчивость, ориентация на результат, умение работать в команде, способность аналитического мышления, умение креативно мыслить, аккуратность, порядочность. Водительское удостоверение: категория "B" (с 2013 года).