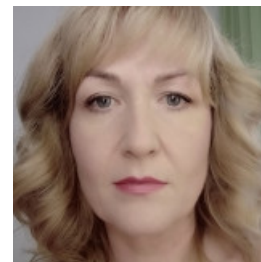


Нагорна Юлія

★ МЕНЕДЖЕР З ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ, 20 000 ГРН.

🔄 22 юня
2022

📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 48 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Медицина, фармацевтика, Офисный персонал, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готова к командировкам

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

Опыт работы

менеджер оптового отдела

ТОВ «ЕКСІМКАРГОТРЕЙД» (ТОВ «ЕКСІМКАРГОТРЕЙД» найбільший постачальник лабораторного, метеорологічного, метрологічного обладнання, контрольно-вимірювальних приладів, хіміко-лабораторного посуду, виробів медичного призначення та витратних матеріалів), Київ

11.2019 – 04.2022 (2 года 5 месяцев)

Обязанности:

- Виконання плану з продажів
- Робота з базою клієнтів, забезпечення постійного приросту нових клієнтів, правильне формування бази клієнтів
- Активні продажі, супровід угод
- Ведення переговорів з клієнтом (презентації, продажі, договори)
- Виконання особистих KPI
- Планування робочого дня, тижня, місяця, року
- Ведення звітності
- Контроль взаєморозрахунків з клієнтами
- Ефективна взаємодія із допоміжними структурами компанії

Досягнення:

- Створення бази клієнтів з медичного напрямку
- Пропрацьовані напрямки з продажу товарів медичного відділу
- Працюючі клієнти у всіх напрямках у кожній області (46 областей, 5 напрямків)
- Щорічне виконання і перевиконання планів з продажу

Менеджер зі збуту (оптова торгівля, B2B)

ТОВ «Аміго и С», Київ (AMIGO™ toys імпортер та дистриб'ютор провідних світових брендів іграшок), Київ

02.2013 – 11.2018 (5 лет 9 месяцев)

Обязанности:

- Ведення існуючої клієнтської бази (спеціалізовані роздрібні магазини (ПВТФ «Антошка» RedHead Family Corporation, Барбі, Микитка, ФОП, он-лайн магазини)
- Робота з базою клієнтів, забезпечення постійного приросту нових клієнтів, правильне формування бази клієнтів
- Активні продажі, супровід угод
- Ведення переговорів з клієнтом (презентації, продажі, договори)
- Контроль відвантажень
- Контроль дебіторської заборгованості
- Аналіз товарного залишку на складі компанії та реалізаторів
- Складання та погодження замовлень з клієнтами
- Контроль наявності товару та моніторинг викладки у торгових точках партнерів
- Розробка, погодження, контроль проведення спільних заходів, акцій та активностей з роздрібними та он-лайн

магазинами.

- Моніторинг та контроль он-лайн простору на предмет своєчасного та коректного розміщення інформації про продукцію компанії на сайтах партнерів та дотримання цінової політики

Образование

Київський Державний Педагогічний університет ім. Драгоманова (Черкасси)

Спеціальність: Філологічний факультет спеціальність «Викладач української мови та літератури, зарубіжної літератури»

полное высшее, 09.1994 – 06.2000 (5 лет 9 месяцев)

Знание языков

Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно), Английский - Начальный

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: • Навички роботи в 1С (версія 7,8), Ахартa • Підготовка та проведення презентацій • Впевнений користувач ПК (MS Office, PowerPoint) • Робота в CRM системі Бітрікс24

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: ОСОБИСТІ НАВИЧКИ: • Вміння працювати в команді •

Комунікабельність • Вміння аналізувати та надавати зворотний зв'язок • Вміння розставляти пріоритети • Навички прийняття рішень • Рішення проблем ОСОБИСТІ ЯКОСТІ: Відповідальна, цілеспрямована, комунікабельна, швидко адаптуюсь, концентруюсь на результаті, вмію згладжувати конфлікти, аргументовано відстоювати свою точку зору, конструктивно сприймаю критику, люблю навчатися, здатна працювати з великим обсягом інформації.