

Муравская Карина

★ МЕНЕДЖЕР 3 ПРОДАЖУ, 50 000 ГРН.

🔄 15 мая 2023 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 40 лет

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

Категории: Легкая промышленность, Строительство, архитектура, Торговля, продажи, закупки

✓ Готова к командировкам

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

Опыт работы

Business Development and Sales Executive

La Novale (пошив и оптовая продажа свадебных и вечерних платьев),
06.2022 – 05.2023 (10 месяцев)

Обязанности:

Осуществила переход компании с розничной на оптовую модель продаж. Наладила партнерские отношения со свадебными салонами в 12 странах (Европа, США, Азия). Основные рынки: Франция, Италия, Швеция. Осуществляла сделки на французском, английском и итальянском от момента поиска клиента до закрытия сделки.

Senior Business Development and Sales Executive

Desirum Ltd., London (3D дизайн) (Desirum Ltd., London (3D дизайн)), London
07.2021 – 07.2022 (1 год)

Обязанности:

Аналитика: рынки, конкуренты, тенденции развития.
Поиск клиентов, холодные звонки, письма, презентации.
Прямые продажи и сопровождение сделок в B2B, B2C.
Составление коммерческих и рекламных предложений.
Оценка проектов, выставление счетов, контроль дебиторской задолженности.
Работа с персоналом (поиск, проведение собеседований, обучение).

Региональный менеджер

Veiters, Riga (Изготовление многополосной полноцветной полиграфической продукции), Riga
05.2020 – 11.2020 (6 месяцев)

Обязанности:

- *Анализ рынка Франции, Голландии, Бельгии, Люксембурга.
- *Составление коммерческих и рекламных предложений для потенциальных клиентов.
- *Активное привлечение клиентов с нуля, презентация услуг компании.
- *Обработка полученных в результате переговоров заявок на расчёт услуг компании, взаимодействие с другими подразделениями компании для расчёта проектов.
- *Контроль выполнения заказов и договорных обязательств.
- *Мониторинг конкурентной среды.
- *Переводы и ведение всех этапов переговоров с/на французский/английский язык.

Региональный менеджер по оптовым продажам

Dominiss, Kharkiv (производство и продажа свадебных платьев), Харьков
02.2019 – 08.2020 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

- * B2B продажи платьев в Европу, Африку, Канаду, США, Сингапур и другие страны.
- * Работа на международных выставках в Италии, Германии, Франции, Испании, России.
- * Командировки по Европе.
- * Расширение клиентской базы, ведение и отчёт в CRM.
- * Переговоры на французском и английском.
- * Переводы.
- * Выстраивание долгосрочных партнёрских отношений с иностранными клиентами.

Руководитель отдела продаж

Seabrook Ukraine (оптовая торговля обоями и интерьерными тканями), Киев
09.2017 – 04.2018 (7 месяцев)

Обязанности:

- * Развитие отдела продаж, планирование, разработка стратегий по продвижению продукта.
- * B2B продажи обоев и тканей.
- * Расширение дилерской сети.
- * Поддержка и обучение существующих дилеров.

Директор

Seabrook Belarus, Минск (Оптовая и розничная продажа обоев и интерьерных тканей), Минск
10.2015 – 08.2018 (2 года 10 месяцев)

Обязанности:

Внедрила идею стартапа с нуля, нашла инвесторов, разработала стратегию выхода на рынок. Подготовила бренд-нейм, разработала концепцию создания и продвижения, провела презентацию и открытие проекта. Операционное управление: взаимодействие с гос. структурами, планирование, взаимодействие с поставщиками, работа с персоналом (поиск/приём/увольнение, обучение, контроль, развитие, досуг). Стратегическое управление : анализ рынка и деятельности внутри организации, развитие новых направлений. Сбыт и развитие:

- * прямые продажи и сопровождение сделок в B2B, B2C;
- * комплектация проектов по визуализации клиентов (поиск и подбор материалов);
- * создала региональную дилерскую сеть;
- * обучила региональных дилеров;
- * проводила презентации для субдилеров, поставщиков, архитектурных студий/дизайнеров, руководителей данных направлений;
- * посещала выставки, находила новых поставщиков, проводила переговоры, подписывала соответствующие соглашения (РФ, г. Москва, Мосбилд-2016, Мосбилд-2017, Батимат-2016, Батимат-2017);
- * администрировала соц.сети.

Региональный менеджер по продажам

Новая линия 2000 (Оптовая торговля обоями и интерьерными тканями), Москва
06.2012 – 09.2015 (3 года 3 месяца)

Обязанности:

- * Активные продажи. Покрытие: страны СНГ и Европа.
- * Аналитика : рынок, конкуренты, тенденции, потребности клиента
- * Расширила клиентскую базу вдвое (400 дилеров), увеличила объёмы продаж;
- * Регулярное обучение новых и существующих дилеров;
- * Участие в международных выставках (г. Москва, РФ, Выставка Мосбилд-2014, Мосбилд-2015, Батимат – 2014, Батимат -2015);
- * Командировки по РФ, РБ;
- * Работа и ведение отчётности в АМО CRM.

Региональный менеджер по продажам

Daylight design group (Оптовая торговля интерьерными тканями и обоями), Харьков
12.2010 – 06.2012 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

- * Активные продажи; покрытие: восточная часть Украины;
- * аналитика (рынок, конкуренты, тенденции, потребности клиента);
- * расширение клиентской базы;
- * ротация каталогов;
- * посещение международных выставок и поиск новых поставщиков (Paris, Maison et Objet);
- * проведение презентаций;
- * командировки;
- * выполнение поставленного плана продаж, увеличение объёмов продаж.

Директор

Салон швейцарских штор (Продажа тканей, пошив штор), Харьков
06.2008 – 06.2010 (2 года)

Обязанности:

Организация работы салона. Поиск новых поставщиков, работа с персоналом, переговоры с иностранными поставщиками, контроль поставок из Европы. Работа с заказчиками, подбор материалов и расчёты, выполнение плана продаж, подготовка договоров, сопровождение сделки на всех этапах.

Образование

Харьковский гуманитарный университет "Народная украинская академия" (Харьков)

Специальность: Факультет дополнительных специальностей, Менеджер туристической деятельности
полное высшее, 09.2004 – 06.2006 (1 год 9 месяцев)

Харьковский гуманитарный университет "Народная украинская академия" (Харьков)

Специальность: Референт-переводчик, Перевод
полное высшее, 09.2002 – 06.2007 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Курсы IT Project Management, 2021
- Багаж, курс Писанина (2018, 2 месяца)
- Курсы по подготовке телеведущих, блогеров, журналистов от Игоря Жукова и звёзд харьковского ТВ и СМИ (2021, 3 мес)
- Школа актёрского мастерства "Тесто" (2017, 4 месяца)
- Повышение эффективности работы менеджера по продажам (2012)
- Французский язык, Azurlingua, Nice, France (2006, 2007, 2008, 2012, 2015 по 3 недели.)

Знание языков

Английский - Выше среднего, Французский - Продвинутый (свободно), Украинский - Профессиональный (эксперт), Русский - Профессиональный (эксперт), Итальянский - Начальный

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Продвинутый пользователь

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Хобби: игра на барабанах, цигун, путешествия, живопись. Личные качества: умение находить подход к любому человеку, ответственность, ориентация на результат, генератор идей, чувство юмора. Дополнительно: права категории В.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Ищу работу, связанную с общением с людьми (продажи, развитие, поддержка клиентов). Желательно на английском и французском. Формат работы рассматриваю только удалённый, поэтому местонахождение компании не имеет значения В данный момент проживаю в Испани