

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ, АДМИНИСТРАТОР, ОФИС-МЕНЕДЖЕР, РЕСЕПШИОНИСТ, ОПЕРАТОР, 12 000 ГРН.

🔄 10 апреля
2023

📍 Город: [Кривой](#)
[Рог](#)

Возраст: 53 года

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, плавающий график работы

Категории: Гостиничный бизнес, Офисный персонал, Туризм и спорт

✓ Готова к командировкам

Описание

Team Lead, реєстратор

Благодійна організація БФ «Право на захист»Недержавні організації

04.2022 — 05.2022

Благодійна організація БФ «Право на захист» виконавчий партнер УВКБ ООН.

Збір даних вразливих верств населення для реєстрації в CRM-системі (RAPP, Прогрес) на отримання ними грошової допомоги, проведення інтерв'ю опираючись на гуманітарні принципи, створення електронної черги, актуалізація баз даних з контактами, управління інформацією, ведення звітних таблиць та телеграм-каналу.

Співзасновник, провідний менеджер по роботі з клієнтами

Go Travel Турагенція

04.2021 — 02.2022

Активне спілкування з клієнтами та партнерами, підписання договорів, налагодження довгострокових відносин. Уважне виявлення потреб та побажань клієнтів, індивідуальний підхід, високі стандарти сервісу, стрімкі та нестандартні рішення в форс-мажорних обставинах, чітка робота в стресових ситуаціях, клієнтоцентричність. Холодні-гарячі дзвінки. Продаж туристичних та супутніх послуг.Робота в CRM, з офісними програмами.

Керівник офісу №1, провідний менеджер по роботі з клієнтами

Discovery, Турагенція

01.2015 — 04.2021

Розробка стандартів компанії, робочих алгоритмів та скриптів – покращила роботу офісу та її показники. Робота з клієнтами, починаючи від підбору туру до повного супроводу у поїздках; відкриття віз, оформлення авіаквитків та страховок. Тісна співпраця з туроператорами.Формування бази туристів в CRM та робота з нею, відвідування навчальних семінарів та інфотурів.

Провідний менеджер по роботі з клієнтами

Кривбастосторгбізнес, рекламна агенція

Менеджер з реклами:

- активний пошук та залучення потенційних клієнтів;
- ведення переговорів, укладання договорів з керівниками (першими особами) підприємств; формування рекламної стратегії (медіа-план) клієнтів агентства, підготовка комерційних пропозицій;
- видавнича діяльність, ефективна взаємодія зі ЗМІ та мас-медіа, рекламними агентствами та поліграфічними центрами;
- взаємодія з органами міського управління;
- проведення фуршетів, презентацій, відкриття торгових центрів.

Провідний менеджер з виставок:

ведення телефонних переговорів із клієнтами, напрацювання великої клієнтської бази; робота у відрядженнях, укладання договорів; •підготовка та організація виставкових заходів\ярмарок, складання плану-схеми з розміщенням учасників; •розробка планів роботи з клієнтами на місяць і більш тривалі терміни; •навички диктора, провідної церемонії відкриття заходу та підбиття підсумків; •планування рекламних заходів та їх промоушн.