

Врублевська Оксана

★ МЕНЕДЖЕР ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ, 15 000 ГРН.

🔄 11 апреля
2023

📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 50 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Офисный персонал, Производство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

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

Опыт работы

менеджер з продажу

ТОВ (дистрибуція лікувальної косметики), Київ

03.2021 – 04.2022 (1 год 1 місяць)

Обязанности:

Консультавання, продаж (прийом замовлень по телефону, e-mail, viber, telegram). Оформлення та контроль замовлень (відвантаження/отримання товару покупцем), оформлення повернень, обміну, формування зведених податкових накладних та РК у програмі 1С Підприємство 8.3.

Підтримка партнерських відносин із існуючими клієнтами.

Контроль логістики замовлень.

Контроль дебіторську заборгованість.

Менеджер з закупівлі

ТОВ РСК (будівництво), Київ

09.2019 – 02.2020 (5 місяців)

Обязанности:

Закупівля будівельних матеріалів, забезпечення об'єктів необхідними інструментами та матеріалом.

Менеджер з організації виробництва

ПП з ІІ (виробництво поліетиленових пакетів), Київ

09.2018 – 08.2019 (11 місяців)

Обязанности:

Оптова торгівля (пакетів типу «майка», «фасовка»). Супровід угоди від моменту переговорів та підготовки документів до підписання та виконання. Контроль за відвантаженням, виробництвом та якістю продукції, що випускається. Робота з первинною бухгалтерською документацією, клієнт-банком. Пошук та підбір персоналу, фахівців для компанії.

Менеджер відділу збуту

ТОВ (продаж кабельної продукції), Київ

10.2017 – 04.2018 (6 місяців)

Обязанности:

Реалізація (кабельна продукція - нагрівальний кабель для систем антизледеніння та сніготанення, для системи

«тепла підлога», продукція для систем блискавкозахисту та заземлення).
Консультування клієнтів щодо продукції. Розширення бази клієнтів. Робота з первинною бухгалтерською документацією у 1С Підприємство 8.3 (рахунок, видаткова).

Менеджер з постачання

ТОВ Євроком (постачання шахтного та електротехнічного обладнання), Москва
02.2004 – 11.2011 (7 лет 9 місяців)

Обязанности:

Формування та розвиток клієнтської бази (пошук відкритих конкурсів та тендерів, холодні дзвінки, інтернет-розсилка, складання комерційних пропозицій, залучення нових клієнтів, моніторинг конкурентів). Забезпечення зростання обсягів збуту продукції та збільшення прибутку.

Взаємодія з керівниками підрозділів компанії та діловими партнерами зовнішніх організацій, організація зустрічей. Проведення переговорів та налагодження контактів з покупцями та постачальниками, ділове листування. Вирішення конфліктних ситуацій з покупцями, робота з претензіями та рекламаціями споживачів. Укладання договорів, зовнішньоекономічних контрактів (складання, погодження, підписання, супровід угоди та контроль до виконання зобов'язань за договором.)

Контроль та здійснення документообігу вже вчинених угод та майбутніх, контроль дебіторської заборгованості контрагентів, робота з первинною бухгалтерською документацією. Участь у виставках, підготовка документів до тендерів, аукціонів.

Образование

Міжнародний науково-технічний університет (Київ)

Спеціальність: економіка та менеджмент, менеджмент організацій
полное высшее, 09.2003 – 06.2008 (4 года 9 місяців)

Знание языков

Английский - Начальный

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Word, Excel, PowerPoint, Internet., Photoshop, 1С Підприємство 8.3
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Пунктуальність, ввічливість, цілеспрямованість, акуратність, старанність. Веду здоровий спосіб життя..