

# Зуйко Юлия

## ★ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 50 000 ГРН.

🔄 16 мая 2023 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 27 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Консалтинг, Руководство, Торговля, продажи, закупки



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

### Опыт работы

#### Руководитель отдела продаж

ЮК «Мережа права» (Юридическая фирма), Киев

02.2021 – 04.2023 (2 года 2 месяца)

#### Обязанности:

Відділ налічував 45-50 співробітників у 5 містах України ( Київ, Одеса, Вінниця, Львів, Житомир) B2C

Навчання нових співробітників

Створення системи навчання нових співробітників на освітніх платформах  
Створення підвищення кваліфікації для діючих співробітників

Постійний контроль рівня кваліфікації діючих співробітників

Складання плану роботи команди

Виконання KPI та збільшення продажів

Мотивація співробітників на збільшення продажів

Складання стратегії розвитку та успішне виконання

Побудова системи мотивації для збільшення продажів філії

Створення великого відділу продажу та удосконалення роботи супутніх відділів для плідної роботи відділу продажів (юридичний відділ, support, адміністративний відділ)

Навчання нових та діючих співробітників (таких як : менеджер з продажу , офіс менеджер , менеджер support, особистий помічник керівника, керівник нового напрямлення)

Написання та впровадження нових програм для збільшення списку послуг, що надається компаніїю

Реструктуризація відділу клієнтської підтримки та впровадження продажів для збільшення обороту компанії

Створення скриптів продажів, інструкції та блоку відпрацювання заперечень

Постійна мотивація співробітників та навчання продажам діючих співробітників

Створення системи матеріальної та нематеріальної мотивації співробітників для збільшення продажів

Створення стратегії розвитку відділу і компанії

Організація роботи відділу продажів

Виконання планів продажів

Аналіз воронки продажів, конверсії, підготовка звітності та корегування стратегії продажів на наступний місяць

Робота з ціноутворенням

Аналіз попиту та вивчення конкурентів

Відкриття нових офісів

Впровадження стратегії кар'єрного зростання співробітників

Побудова структури відділу яка починалась від молодшого менеджера і закінчувалась керівником направлення і супутнє формування заробітної плати працівників, функціональних обов'язків, соціального пакету та інше

Приймала участь в операційній, адміністративній діяльності , налаштуванню CRM системи під вимоги роботи відділу продажів, створення відділу продажів з 0 по новому направленню діяльності компанії та інше

## **Образование**

**НУ «ОЮА» (Одесса)**

Специальность: Право, Кримінальна юстиція  
полное высшее, 09.2015 – 12.2021 (6 лет 2 месяца)

## **Дополнительное образование**

- «Технології продажів» Андрій Крупкін
- Менеджер з продажу жов 2021 - лис 2021 Genius spase
- Создание отдела продаж» січ 2022 - лют 2022 Компания «Бойлерная»

## **Дополнительная информация**

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Захоплююсь занятиям спортом , подорожами та благодійністю