

Бон Людмила

★ **МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.**

🔄 19 апреля
2023

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 45 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

менеджер/специалист по продажам

ТОВ Евро хоум (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) Киев
04.2016 – 12.2018 (2 года 7 месяцев)

Обязанности:

Вывод на рынок Украины новых ТМ товаров в сегменте Non-Food

Построение каналов сбыта, проведение презентаций (дистрибьюторам, руководителям отделов, торговым командам, продавцам)

Проведение переговоров с потенциальными клиентами, заключения договоров

Осуществление постоянного swot анализа- информации о деятельности и планах у партнеров и конкурентов, изучение рынка новинок

Разработка и контроль ценовой политики во всех каналах сбыта (дистрибуция-магазины-опт-розница-online)

Участие в разработке и маркетинговых мероприятий для построения качественной и количественной дистрибуции;

Проведение переговоров по организации маркетинговых мероприятий и контроль выполнения договоренностей по их проведению

Работа с первичной бухгалтерией в 1 С (7;8) Контроль дебиторской задолженности, формирование графика проплат. Отчетность согласно требованиям внутри компании

Достижения: Ввод на рынок новых Т.М. товаров в сегменте Non-Food Заключенные договора с дистрибьюторами и сетевыми магазинами на выгодных для компании условиях Достойные показатели объема продаж

менеджер/специалист по продажам

ООО

11.2007 – 11.2017 (10 лет)

Обязанности:

- подготовка и участие в выставках, после выставочная работа

- Маркетинговое исследование рынка;

- Оценка конкурентной среды;

- Формирование базы клиентов (проведение работ по поиску клиентов и привлечению их к сотрудничеству + работа с существующими);
- Ведение переговоров с клиентами с целью построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами;
- Формирование коммерческих предложений;
- Планирование маркетинговых ходов для реализации товара;
- Прямые и телефонные продажи;
- Контроль своевременного погашения дебиторской задолженности;
- Логистика ;
- Сопровождение клиентов до продажи и после продажное обслуживание;
- Работа с первичной бухгалтерией в 1 С (7;8);
- Осуществление заказов новых позиций товара по ассортиментным группам;

Образование

МНТУ (Киев)

Специальность: Реабилитация

полное высшее, 10.2009 – 03.2013 (3 года 4 месяца)

Знание языков

Английский - Ниже среднего

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Более 15-ти лет опыта в продажах; Выводила на рынок Украины новые Т.М. Занималась построением каналов сбыта Проводила успешные переговоры в B2B и B2C сегменте, Проводила презентации по продукции и консультировала клиентов; Заключала договора; Участвовала в разработке стратегий развития продаж во всех каналах сбыта. Участвовала в организации и проведении выставок; Работала с первичной бухгалтерией в 1С (7:8) Контролировала соблюдения контрактных условий (оплаты, объёмы); Работа с CRM системами Обеспечивала рост продаж и продвижение товара на рынке; способность убеждать; умение работать в команде; умение организовывать свой рабочий день; клиентоориентированность; порядочность, ответственность коммуникабельность способность к быстрому восприятию новой информации, порядочность, без вредных привычек
Опыт работы: ТОВ "Диалог диагностикс" Менеджер отдела продаж 2019 Менеджер отдела продаж ТОВ "Бергбай Техник" декабрь 2018 март 2019 Менеджер отдела продаж

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Работа в стабильной, перспективной компании, с целью максимально реализовать свои профессиональные навыки для процветания и развития компании, приобрести новый опыт для повышения личного профессионального и материального уровня, карьерный рост