

★ ПРОДАЖІ, 20 000 ГРН.

🔄 18 июля 2024 📍 Город: [Львов](#)

Возраст: 50 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Производство, Строительство, архитектура, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

Описание

1. Оператор компьютерного набора, водительское удостоверение ВС.
2. Прошел ряд тренингов по активным продажам.

Опыт работы

Менеджер із збуту покрівельних матеріалів

АРСЕНАЛ, ПГ (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Львов
02.2017 – 04.2017 (2 місяця)

Обязанности:

Організація та здійснення продажів покрівельних матеріалів. Пошук потенційних ринків збуту. Пошук і залучення нових клієнтів в B2B та B2C каналах збуту, формування та ведення клієнтської бази. Здійснення «холодних» дзвінків, робота в «полях». Проведення переговорів, презентацій. Укладання договорів, повний супровід угод, прорахунок покрівлі та супутніх товарів. формування замовлень. Взаємодія з виробництвом. Ведення документообігу, звітність. Досягнення: Розширення бази клієнтів від 0 до 15. Збільшення обсягу продажів. Виконання планових показників

Менеджер салону елітної сантехніки

ТОВ "Епіцентр К" (Роздрібна торгівля), Львов
12.2013 – 03.2016 (2 года 2 місяця)

Обязанности:

Розширення B2B та B2C канали збуту Консультація та обслуговування клієнтів, робота по залученню дизайнерів, майстрів, інстальторів. Приймання товару. Робота з «проблемними» покупцями, та рекламацією товару. Проведення планових інвентаризацій. Стажування персоналу. Активний пошук клієнтів. Ведення клієнтської бази, документообігу, звітності.

Продавець-консультант, сантехніка

АТ"Нова Лінія" (Роздрібна торгівля), Львов
09.2006 – 09.2012 (6 лет)

Обязанности:

Консультавання та обслуговування клієнтів. Приймка та розкладка товару на експозитурах. Робота з «проблемними» покупцями, та рекламацією товару. Проведення планових інвентаризацій. Стажування персоналу. Ведення клієнтської бази, документообігу, звітності.

Керівник міні-борошномельного комплексу

DDD ltd (Харчова промисловість), Львов

02.2003 – 01.2004 (11 місяців)

Обязанности:

Організація і контроль виробничих процесів по обмолоту зерна. Контроль постачання сировини для виробництва борошна і комбікорму. Робота з клієнтами (укладання договорів обговорення термінів виконання замовлення, оплати, умов відвантаження і доставки). Управління персоналом (підбір, навчання, постановка завдань, контроль їх виконання, облік робочого часу та ін.) B2B та B2C продажі.

Контроль закупівлі зернових, ведення документації, звітності.

Менеджер зі збуту, юстувальник

МП "Кінескоп" (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Львов

01.1998 – 02.2003 (5 лет 1 місяць)

Обязанности:

B2B та B2C продажі, організація та здійснення продажів продукції. Пошук нових клієнтів і залучення нових клієнтів. формування та ведення клієнтської бази. Проведення переговорів, презентацій. Укладання договорів, повний супровід угод формування замовлень. Взаємодія з виробництвом. Ведення документообігу, звітність.

Образование

Львівський політехнічний технікум (Львов)

Специальность: ПЦБ, будівництво та експлуатація будівель та споруд, Львів

средне-специальное, 09.1994 – 09.1997 (3 года)

Дополнительное образование

- Тренінги з активних продажів, курс оператор комп'ютерного набору

Знание языков

Английский - Начальный, Русский - Продвинутой (свободно), Украинский - Профессиональный (эксперт)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Potamus, SAP, Галактика, MS Office

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Книги, кіно

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Перспективна робота з можливістю росту, розвитку та заробітку.