

Несенюк Константин

★ **МЕНЕДЖЕР ПО VIP ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.**

↻ 29 ноября
2021

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 48 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Гостиничный бизнес, Недвижимость и страхование, Торговля, продажи, закупки

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

Опыт работы

заместитель директора

"Балтик Строй Групп" (Строительство), Киев

08.2011 – 02.2021 (9 лет 6 месяцев)

Обязанности:

Начиная с первой встречи с потенциальным клиентом главная задача вызвать доверие своим профессионализмом и репутацией.

Затем начинает создаваться дом, сначала в договорах, на чертежах и в сметах, потом закупка материалов и шаг за шагом создание на ровном месте прекрасного особняка, гостиницы, офиса с ландшафтом и всеми коммуникациями!

Заключение договоров и управление строительством от пятна дома и фундамента до всех коммуникаций и отделки. Плюс одновременно строим несколько домов и они на разных стадиях строительства.

Увеличил прибыль компании на 40 %

Комерческий директор

Олта, ООО (Промышленность и Производство), Киев

07.2008 – 07.2011 (3 года)

Обязанности:

Управление несколькими офисами, отделом маркетинга и рекламы , отделом продаж и отделом по работе с рекламациями ;

Постоянное изучение ситуации на рынке, участие в выставках, повышение уровня профессионализма менеджеров по продажам.

расширение ассортимента;

управление и контроль качества на производстве;

совместно с PR-менеджером разработка и реализация рекламных программ .

Увеличил прибыль компании на 10 %

Начальник отдела продаж

Телец (Промышленность и Производство), Киев

04.2007 – 06.2008 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

Первостепенная задача стояла сделать производство прибыльным!

Задача была достигнута !

Управление продажами в компании с полным циклом производства изделий из дерева.

нач. отдела продаж

Милен Марсо (Промышленность и Производство), Киев

02.2006 – 03.2007 (1 год)

Обязанности:

Организация и построение полного цикла производства , продаж деревянных евро окон. Управление продажами, ведение переговоров с крупными клиентами.

выявление, отслеживание и формирование потребностей клиента;

ведение переговоров о объемах и условиях работы с партнерами;

составление планов, отчетов и других документов.

работа с претензиями.

Создал прибыль компании на 100 % !!!

Образование

Киевский Государственный Торгово-Экономический Университет (Киев)

Специальность: Экономика и управление в торговле и общественном питании, экономист
полное высшее, 09.1991 – 04.1996 (4 года 7 месяцев)

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительно: почти полное понимание коротких бытовых конструкций, мало опыта в диалогах

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: excel word 1с битрикс сrm

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Управление строительными и ремонтными работами, продажами, инициативность, целеустремленность, настойчивость, ориентированность на результат, ответственность, готовность к профессиональному росту, честность, чувство юмора, умение принимать решения и брать за них ответственность, высокая работоспособность

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Самореализация Удобное месторасположение, прекрасный коллектив, эффективный алгоритм работы, и самое главное --- получение удовольствия и от процесса и от результата!!!