

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

🔄 22 января
2017

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Торговля, продажи, закупки

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Знание иностранных языков: английский – свободно русский – в совершенстве украинский – свободно Навыки работы с компьютером и оргтехникой: опытный пользователь, 1С
Персональные качества: ответственный, настойчивый, порядочный, легкообучаемый Март 2009-н.в. – частный предприниматель (г. Харьков) Специализация фирмы – продажа кровельных и фасадных материалов; продажа металлопластиковых и алюминиевых конструкций и аксессуаров. июль 2006-июнь 2009 ООО «Фастех» - г. Харьков Специализация фирмы: производство и продажа кровельных и фасадных материалов. Должность – менеджер по продажам; начальник отдела продаж Обязанности: выполнение плана продаж, анализ клиентской базы, контроль состояния задолженностей клиентов, решение рекламационных вопросов с клиентами, составление заказов клиентов. Достижения: увеличены объемы продаж на 350%, улучшена связь с дилерами. октябрь 2000 - март 2005 Эсхаровская средняя школа. Должность - учитель английского языка -преподавание англ. яз. в 7-11 кл., ведение курсов англ. яз. для старшеклассников.1997-2002 – Харьковский национальный педагогический университет им. Г. С. Сковороды Специальность : «Педагогика и методика среднего образования. Учитель английского и персидского языков».