RABOTA MD

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: https://www.rabota.md/ro/prices/cv

КИ

♂ Masculin

Chișinău

Руководитель отдела продаж

Despre mine

ООО «Среда партнеров»(Москва), с 01 июля 2012 г по настоящее время

Должность : руководитель отдела корпоративных продаж

Оптовая компания по производству и продаже российской косметике

Управление отделом, организация эффективной работы персонала, постановка целей и задач, контроль их выполнения. Составление плана продаж, контроль за исполнением общих/индивидуальных планов. Участие в ценообразовании. Участие в разработке и внедрении на рынок новых продуктов.

ООО «Среда партнеров»(Москва) , с 15 февраля 2010г по 01 июля 2012г

Должность : менеджер по работе с сетями (Ашан, Гиперглобус, X5Retail Group.)

Оптовая компания по производству и продаже российской косметике

Подготовка предложений для сетевых клиентов, ведение переговоров , заключение договоров, расширение ассортиментной матрицы, ротация, проведение рекламных акций, работа с документацией, контроль дебиторской задолженности, контроль отгрузок, решение спорных вопросов, отчетность.

ООО"ТД ЛФЗ"(Москва), с июня 2009 по ноябрь 2009

Должность : менеджер по продажам

Оптово – розничная компания по поставкам посуды

Развитие и ведение клиентской базы (регулярное общение с клиентами : телефон, электронная почта). Проведение переговоров, заключение договоров. Формирование заказов, контроль: документооборота (первичная документация), отгрузки. Отслеживание дебиторской задолженности .

ООО"Спэйс"(Москва), с ноября 2007 по май 2009

Оптово - розничная компания по поставкам посуды и сувенирной продукции разнообразного ассортимента.

Должность:менеджер по продажам

Развитие и ведение клиентской базы, разработка коммерческих предложений , продвижение товара, прием поступающих заявок ,выставление счетов и ведение первичной документации, заключение договоров. Работа на выставках.

ООО"Мегаторг"(Москва), с марта 2004 по октябрь 2007

Оптовая компания по поставкам совместимых и оригинальных расходных материалов и офисной техники .

Должность:менеджер по продажам

Ведение и развитие клиентской базы. Контроль наличия продукции и контроль отгрузок. Ведение конрагентов в 1С , отслеживание дебиторской задолженности, первичная документация, заключение договоров. Составление коммерческих предложений.

Профессиональные навыки

Уверенный пользователь ПК (Word, Excel, Internet, Outlook, 1С.)

Образование - высшее

Институт Корпоративного Менеджмента (2012г.) О себе : Пунктуальна, стрессоустойчива, исполнительна, легкообучаема, целеустремленна.