



♂ Masculin

📍 Chișinău

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preтури/cv>

Руководитель отдела продаж

Despre mine

Дата рождения: 21 мая 1980 г.

Гражданство: Россия, Молдова

Телефон: 0601-878-61

График: Полный рабочий день

Место проживания: г. Кишинев

эл. почта: olia_bogdanova@mail.ru

Цель:

Соискание перспективной, стабильной работы

Образование:

2003г. Международный Независимый Университет Молдовы
Филологический факультет

Специальность: переводчик (англ. яз.)

Опыт работы:

2003- 2004 г. ООО «Мелиссидис», г. Москва

Должность: офис-менеджер

2004-2010 г. ООО «Мелиссидис», г. Москва

Должность: менеджер по работе с клиентами

- Поиск и привлечение клиентов
 - Работа с клиентской базой и поддержание ее в актуальном состоянии
 - Проведение переговоров с клиентами
 - Составление коммерческих предложений и заключение договоров
 - Выставление счетов
 - Выписка документов в 1С Бухгалтерия
 - Поставка товара на учет в 1С-склад
 - Составление планов продаж
 - Ведение документооборота в полном объеме
 - Составление отчетов по результатам работы
 - Участие в выставках
- 2010- 2012 г. ООО «Мелиссидис», г. Москва
- Должность: руководитель отдела продаж
- руководство отделом (в прямом подчинении 4 человека);
 - стратегическое планирование и развитие продаж;
 - составление бюджетов продаж и расходов отдела;
 - анализ эффективности работы отдела;
 - разработка мероприятий по увеличению объемов продаж

отдела;

- оперативное управление отделом: организация работы, координация,
- контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- разработка системы мотивации отдела.
- подготовка и участие в выставках
- выписка документов в 1С Бухгалтерия
- поставка товара на учет в 1С-склад
- отслеживание товара на складе и контроль остатков
- отправка отчетов непосредственно руководству (Греция)

2012 – 2013 г. ООО «Боксер Шуз», г. Москва

Должность: руководитель отдела продаж

- составление бюджетов продаж и расходов офиса;
- анализ эффективности фирмы;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж;
- контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- подготовка и участие в выставках
- выписка документов в 1С Бухгалтерия
- отправка отчетов непосредственно руководству (Греция)

Профессиональные навыки и знания:

- Опыт общения с клиентами разного уровня
- Знание 1С Бухгалтерия и 1С Склад
- Уверенный пользователь ПК
- Разговорный английский язык