



⊘ Masculin

O Chisinău

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