

БО

♂ Masculin
⌚ Chișinău

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