



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

Супервайзер, руководитель отдела продаж

- ♀ 31 ani
- ♂ Masculin
- ◎ Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- Română · Elementar
- Rusă · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Despre mine

Высокая степень самоорганизации, без вредных привычек, занимался дзюдо, люблю футбол.

Отличная коммуникабельность, полученная в ходе работы в разных сферах деятельности, развитие всесторонне-углубленное! Уверенный пользователь ПК и основного софта, используемого в ходе работы Word,Exel,1c, почта и.т.д.

Умение уверенно руководить коллективом, для достижения поставленных результатов в сроки!

Способность самостоятельно принимать решения и отвечать за результат, умение правильно строить и руководить бизнес-процессами.

В ходе рабочей деятельности основной упор на развитие! (как в компании, так и личное, в сфере деятельности).

Experiența profesională

Собственное дело · SANT&K · Chișinău

Septembrie 2016 - August 2019 · 3 ani

**Индивидуальный предприниматель · И.П.
Софронников · Екатеринбург, Свердловская
область**

Decembrie 2015 - Septembrie 2016 · 10 luni

Сдача в аренду собственных автомобилей

Руководитель направления · ООО "БИОРГ" · г.Санкт-Петербург

Decembrie 2013 - Noiembrie 2015 · 2 ani

Руководитель направления
-организация работы с партнерами БИОРГа Федерального и
Регионального значения на уровне первых лиц Банка;

-обеспечение выполнения плановых показателей, (дебетовые карты, и страховые сертификаты.);
- осуществление контроля по выполнению условий заключенных Соглашений, договоренностей, обязательств;
- осуществление регулярных выездов на ТТ для контроля качества обслуживания клиентов Банка;
- сбор информации о деятельности конкурентов (оперативная информация о совместных акциях, приоритетности их работы, программы лояльности);
- формирование предложений по изменениям продуктового ряда, дисконтной политики, совместным рекламным компаниям и маркетинговым акциям, исходя из ситуации на рынке, действий конкурентов, спроса на дебетовые продукты
- составление зарплатной ведомости
- координация и контроль работы менеджеров
- отслеживание выполнение личного плана каждого менеджера по продажам
- выполнение плана продаж (Банковские карты)
- планирование, анализ и отчетность по отделу продаж

Менеджер по работе с клиентами · ООО "БИОРГ" · г.Москва

Septembrie 2013 - Decembrie 2013 · 3 luni

Реализация бонусных ко-бренд карт Лукойл Петрокоммерц.
Привлечение клиентов;
Консультирование клиентов по банковской продуктовой линейке;
Продажа ко-бренд карт, а также кросс-продуктов;
Сбор пакета документов для подачи в банк;
Ведение отчетности по продажам.

VL лидер · Делюкс Аква · Россия , г.Королёв

Martie 2013 - Septembrie 2013 · 7 luni

Выработка стратегии поиска новых клиентов
Обучение менеджеров по продажам
Планирование
Постановка задач торговому персоналу
Распределение территорий
Оценка и контроль результатов
Организация и проведение собраний
Контроль над выполнением должностных обязанностей
Мотивация сотрудников
Работа с ключевыми клиентами

Studii: Medii

Бельцы
Absolvit în: 2011

Cursuri, training-uri

Активные продажи ко-бренд

Absolvit în 2014

Organizator: Банк Петрокоммерц

Business Curs Pentru Antreprenor

Absolvit în 2012

Organizator: RomExpress