



⌚ 37 ani
♀ Feminin
⌚ Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare

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

Специалист отдела продаж

Despre mine

Ведение переговоров Деловое общение организация работы отдела продаж Поиск и привлечение клиентов Составление договоров составление коммерческих предложений

Experiența profesională

Руководитель отдела продаж · ООО Группа компаний Аврора · Москва

Februarie 2016 - Iunie 2017 · 1 an 5 luni

Руководитель отдела продаж
Основные обязанности руководителя отдела продаж:
Организация продаж;
Разработка мер по повышению их эффективности и рентабельности;
Разработка планов продаж на будущие периоды;
Согласование этого плана с руководством компании;
Составление итоговых и промежуточных отчётов;
Ведение текущей документации по продажам;
Разработка стратегических задач для подчинённых;
Разработка совместно со специалистами отдела кадров новых программ по дополнительной мотивации и стимулированию сотрудников своего отдела;
Внедрение этих программ и составление по ним отчётов для отдела кадров;
Ведение переговоров с уже имеющимися и новыми партнёрами;
Полная координация работы всего отдела продаж и каждого своего подчинённого в отдельности;
Содействие развитию отношений с клиентами компании на длительную перспективу;
Систематизация и анализ всей клиентской базы предприятия;
Систематизация рыночных показателей и составление отчётов по этим показателям;
Распределение заявок от клиентов (как уже имеющихся, так и от новых) среди работников своего отдела;
Заключение новых договоров;
Обеспечение безопасных условий труда своих сотрудников;

Организация для своих подчинённых повышения квалификации;

Осуществление контроля над отгрузками продукции;

Участие в отборе новых сотрудников в свой отдел;

Соблюдение правил внутреннего распорядка и дисциплины труда;

Соблюдение техники безопасности и охраны труда;

Контроль над выполнением обязательств по уже заключённым договорам;

Контроль над тем, чтобы сотрудники отдела имели соответствующую квалификацию;

Контроль над состоянием платежей в своём отделе;

Контроль над выполнением своими сотрудниками планов продаж и других показателей;

Контроль над тем, чтобы сотрудники отдела правильно заключали новые договоры;

Другие обязанности, которые могут зависеть от специфики деятельности компании.

Так же, последние пол года, я совмещала работу руководителя отдела продаж с должностью заместителя генерального директора.

Коммерческий директор · ООО Хендлер Логистик

Iulie 2014 - Februarie 2016 · 1 an 8 luni

Руководитель коммерческого отдела

Должностные обязанности

Менеджер по работе с клиентами:

1. Осуществляет анализ аудитории потенциальных клиентов, выявляет потребности клиентов, их уровень и направленность.
2. Разрабатывает методики поиска клиентов, планирует работу с клиентами, составляет схемы обращения к клиентам.
3. Непосредственно осуществляет поиск клиентов всеми доступными способами (путем размещения рекламы, участия в выставках, ярмарках, презентациях, направления предложений по средствам коммуникаций, электронной почтой, факсимильными сообщениями, участие в ТЕНДЕРАХ, пр.).
4. Прогнозирует деловую надежность потенциальных клиентов, их финансовую и материальную обеспеченность.
5. Организует и проводит предварительные переговоры с клиентами, заинтересовавшимися предложениями (принявшими оферту, пр.), уточняет потребности каждого конкретного клиента и готовит предложение, адресованное определенному клиенту.
6. Встречается с клиентами, убеждает клиентов в выгодности предложения, предлагает на обсуждение и согласование проекты договоров, принимает участие в работе над согласованием разногласий, заключает договоры от имени предприятия.

7. Предлагает клиентам пути решения не согласованных при переговорах вопросов и вопросов, возникших после совершения юридически значимых действий.
8. Поддерживает постоянный контакт с существующими клиентами, организует работу с ними по устоявшимся деловым схемам.
9. Разрабатывает схемы взаимоотношений с наиболее выгодными и перспективными клиентами (предложения особых условий договоров, систем скидок и индивидуального обслуживания, ускоренных сроков и особых условий исполнения договорных обязательств, пр.).
10. Разрабатывает и дает клиентам рекомендации и консультации по наиболее эффективному использованию устоявшихся деловых связей.
11. Обеспечивает соблюдение интересов клиентов при выполнении условий договоров подразделениями предприятия.
12. Налаживает обратную связь с клиентами (изучает их требования к услугам, устанавливает причины неудовлетворенности клиента совместной работой, анализирует претензии клиентов и принимает все меры по их решению и сохранению деловых связей).
13. Формирует банк данных о клиентах (клиентскую базу), своевременно вносит в нее изменения.
14. Изучает и анализирует политику конкурентов во взаимоотношениях с клиентами.

Менеджер по продажам транспортных услуг · Movercs-Aвто · Chișinău

Octombrie 2010 - Iunie 2014 · 3 ani 9 luni

менеджер-логист по транспорту

Должностные обязанности:

- организация и контроль работы отдела продаж и обработка входящих обращений клиентов
- активный поиск и привлечение потенциальных клиентов и поддержание в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе, составление коммерческих предложений, поддержание контактов с потенциальными и действующими клиентами;
- ведение переговоров и заключении контрактов, заявок;
- общение с клиентами - ведение телефонных переговоров, согласование условий
- ведение заказов клиентов и размещение информации на различных интернет ресурсах.;
- решение конфликтных ситуаций с клиентами;
- расширение рынка транспортно-экспедиционных услуг.

Studii: Superioare

ИМИ НОВА

Absolvit în: 2015

Facultatea: Менеджмент

Specialitatea: Бизнес и управление