



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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

Отличная коммуникабельность, полученная в ходе работы в разных сферах деятельности. Уверенный пользователь ПК и основного софта, используемого в ходе работы Word, Excel, 1с, 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 личной сфере деятельности)

- ♀ 31 ani
- ♂ Masculin
- ⌚ Chișinău
- ✉ 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- Română · Elementar
- Rusă · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Experiența profesională

Собственное дело · И.п

Decembrie 2015 - August 2019 · 3 ani 9 luni

Руководитель отдела продаж · ООО "БИОРГ"

Septembrie 2013 - Noiembrie 2015 · 2 ani 3 luni

Обязанности:

-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

Team leader · ООО "Делюкс Аква" · г.Королев М.О.

Martie 2013 - Septembrie 2013 · 7 luni

Обязанности:

- 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: Fără studii

Cursuri, training-uri

Активные продажи ко-бренд

Absolvit în 2014

Organizator: Банк Петрокоммерц

Business Curs Pentru Antreprenor

Absolvit în 2012

Organizator: RomExpress