

Специалист отдела продаж

Femeie, 35 ani, superioare studii.

Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>

Salariu
Program de lucru
Chişinău

Sal. negociabil
Full-time
Chişinău

Experiența de munca

6 ani și 7 luni

februarie 2016 - iunie 2017
1 an și 4 luni

Руководитель отдела продаж

ООО Группа компаний Аврора
(Москва), Transport, logistică și comerț exterior

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.

iulie 2014 - februarie 2016
1 an și 7 luni

Коммерческий директор

ООО Хендлер Логистик

(), Transport, logistică și comerț exterior

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 подготавливает предложение, адресованное определенному клиенту.
6. Встречается с клиентами, убеждает клиентов в выгоды 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.

octombrie 2010 - iunie 2014
3 ani și 8 luni

Менеджер по продажам транспортных услуг

Моверс-Авто

(Chișinău), Transport, logistică și comerț exterior

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.

Education

Studii superioare

până în 2015

ИМИ НОВА, Менеджмент
Бизнес и управление

Competente-cheie

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

Competente lingvistice

Romana	Materna
Rusa	Fluent
Engleza	Comunicare

Informații suplimentare

Cetățenie	Moldova
-----------	---------