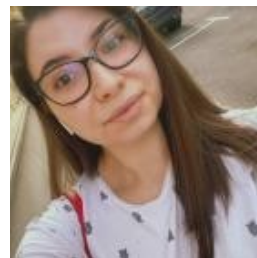


Менеджер по работе с клиентами

Женщина, 28 лет, высшее образование.



Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	20000 MDL
График работы	Полный рабочий день
Унгены	Унгены
Командировки	готов к командировкам

Опыт работы

7 лет и 3 месяца

август 2021 - октябрь 2021
1 месяц

Ведущий менеджер по продажам

ООО «БУДУ»
(Москва), Продажи

Обязанности:

- работа с входящим потоком клиентов;
- создание и оптимизация процессов продаж;
- проведение переговоров и презентаций, выявление потребностей клиентов;
- привлечение новых клиентов и развитие взаимоотношений с существующими.

Достижения:

- выполнение поставленных плановых показателей;
- рост клиентской базы;
- сокращение дебиторской задолженности.

июль 2020 - март 2021
7 месяцев

Руководитель отдела продаж

SF Education
(Москва), Продажи

Обязанности:

- подбор, адаптация, обучение и развитие сотрудников;
- контроль и выполнение показателей отдела продаж;
- распределение заявок между менеджерами, контроль работы с клиентами на каждом этапе ведения сделки;
- контроль заведения всех лидов в CRM и проверка качества их отработки;
- регулярная отчетность высшему руководству по следующим показателям: финансовые результаты, количество лидов, конверсия в продажи (пред продажи), средний чек, цикл закрытия сделки, постоянные клиенты.

Достижения:

- рост оборота отдела в 2 раза за год;
- рост штата сотрудников с 2 до 10;
- разработала и внедрила регулярный план обучения, как для новых, так и для текущих сотрудников;

- выстроен регулярный менеджмент в отделе продаж;
- автоматизировала процесс ведения cgm;
- разработала систему лояльности для клиентов;
- на постоянной основе принимала участие в маркетинге (корректировка и внедрение идей в маркетинговые стратегии).

сентябрь 2019 - июль 2020
9 месяцев

Менеджер по продажам

SF Education
(Москва), Продажи

Обязанности:

- проведение переговоров и заключение договоров с юридическими и физическими лицами;
- выполнение плановых показателей: объем продаж, дебиторская задолженность, активная клиентская база.

Достижения:

- стабильное выполнение и перевыполнение поставленных плановых показателей;
- рост активной клиентской базы;
- сокращение просроченной дебиторской задолженности, за счет усиления контроля финансовой дисциплины клиентов.

март 2018 - сентябрь 2019
1 год и 6 месяцев

Менеджер по работе с клиентами

Первый БИТ
(Москва), IT, Интернет

- ведение имеющейся клиентской базы;
- общение, консультирование клиентов компании по различным вопросам;
- продажа услуг по оптимизации системы 1С;
- поддержание долгосрочных отношений с клиентами;
- умение решать вопросы клиента быстро и эффективно;
- ведение документооборота;
- работа с базой данных.

октябрь 2017 - февраль 2018
4 месяца

Менеджер по развитию дилерской сети

ООО «Подюо Гласс»
(Москва), Продажи

- поиск и привлечение клиентов для оптовых продаж (сетевые и интернет-магазины);
- ведение клиента от поиска до подписания договора и совершения сделок на долгосрочный период;
- работа с имеющейся клиентской базой.

октябрь 2016 - июль 2017
9 месяцев

Ведущий менеджер по работе с клиентами

Qwell
(Москва), Кадры, управление персоналом

- ведение имеющейся клиентской базы (Hogesa);
- поддержание хороших и долгосрочных отношений с партнерами;
- умение решать вопросы клиента быстро и эффективно;
- документооборот.

май 2016 - октябрь 2016
5 месяцев

Менеджер трейд-маркетинга

Qwell

(Москва), Кадры, управление персоналом

Полное сопровождение международных компаний, таких как Coca-Cola, PepsiCo и др.:

- проведение переговоров о сотрудничестве и/или об увеличении передачи нам, большего количества открытых позиций в компании, для их оперативного и эффективного закрытия;
- поиск и подбор персонала (торговые представители, супервайзеры, территориальные и региональные менеджеры), обучение и помощь в адаптации.

май 2014 - май 2016
2 года

Менеджер по реализации проектов

Qwell

(Москва), Кадры, управление персоналом

- аутсорсинг персонала для различных компаний (в том числе Horeca), проведение собеседований, обучение, помощь в адаптации;
- работа с BTL-проектами;
- отчётность.

июль 2013 - май 2014
10 месяцев

Супервайзер

Qwell

(Москва), Маркетинг, реклама, PR

Организация, контроль и обеспечение персонала всем необходимым для проведения промо-акций, предоставление отчётности.

Образование

Высшее образование

по 2019

Московский Педагогический Государственный Университет, Менеджмент.
Психология и управление человеческими ресурсами
Управление персоналом

по 2014

Московский Государственный Гуманитарий Университет им. М.А. Шолохова,
Экономика и бухгалтерский учёт
Бухгалтер

Instruire continua, cursuri de formare

2022

Создание сайтов на Tilda в Skillbox, г. Москва.

Ключевые навыки

- уверенные знания в области работы с клиентами/партнёрами;
- владение офисными программами и различными crm - системами;

- умение ведения сотрудников к результатам;
- целеустремлённость;
- постоянное желание к саморазвитию и усовершенствованию знаний.

Владение языками

Русский	Родной
Румынский	Базовый
Английский	Базовый

Дополнительная информация

Командировки	готов к командировкам
Гражданство	Россия
О себе	Хобби: фотография, рисование, спорт, чтение книг. Личные качества: порядочность, амбициозность, решительность, бесконфликтность, вежливость, коммуникабельность, самостоятельность.