



2019-09-22

**Светлана****Тбилиси****Мобильный телефон:**

(+995) 579 99 99 95

Иной способ контакта:

simbirtceva1 в скайпе

Условия оплаты : 1 000\$ з 045.04лари**Локация работы :** Тбилиси**Пол :** Женщина**Образование :** Бакалавр**Опыт :** > 10 лет**Сейчас я :** Ищу работу**Рабочая время :** Полный рабочий день**Водительские права :** В

Менеджер по развитию бизнеса

GE01265525

Март 2017 — октябрь 2018

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

Продажа услуг компании строительным организациям (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар)

Работа с существующей базой клиентов в CRM

Активное привлечение новых клиентов

Полное сопровождение клиента (презентация услуги компании, выведение на оплату, решение всех вопросов клиента связанных с услугой компаний)

Участие в рекламных мероприятиях компании (прием звонков с рекламы на радио от юридических лиц и проведение презентация услуг компании.).

Отчетность

Аналитика

Выполнение установленного плана продаж

Достижения: за год кол-во активных клиентов с 50 до 500 на июнь 2018 г, выполнение поставленных задач компанией, повышение в должности с менеджера по работе с клиентами до менеджера по работе с ключевыми клиентами, увеличение оклада на 15%. Выполнение плана по продажам

Декабрь 2013 — апрель 2016

ООО "Ай Вей"

Тбилиси

Гостиницы, рестораны, общепит, кейтеринг. Показать еще

Менеджер по закупкам (сеть из 3-х ресторанов)

Установление, поддержание, развитие деловых взаимоотношений с поставщиками.

Составление заказов и координация доставки товара.

Поддержание необходимого товарного запаса на складе.

Контроль взаиморасчетов.

Контроль соблюдения требований к качеству и срокам поставки продукции.

Анализ рынка поставщиков.

Оптимизация затрат на закупку продукции.

Ведение отчетности.

Достижения: Заключены договора с рядом поставщиков.

Достигнута максимальная скидка по некоторой продукции.

Договоренности о доставке продукции на склады компании.

Август 2007 — декабрь 2011

ООО «ПРИАЛ ПЛЮС»

Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование. Показать еще

Менеджер по развитию

Встречи с клиентами, ведение переговоров.

Составление коммерческих предложений, заключение договоров.

Подбор оборудования согласно смете.

Обеспечение процедуры закупки оборудования, контроль поставки оборудования и доставка его на объекты.

Экспертное консультирование.

Планирование закупок.

Анализ и мониторинг рынка производителей и поставщиков.

Администрирование закупочного цикла.

Анализ предложений поставщика, подрядчика, субподрядчика.

Взаимодействие с внутренними подразделениями по различным вопросам (оплата, заключение дополнительных соглашений, подписания актов выполненных работ и др.) полный контроль своевременности исполнения на всех этапах процедуры - отслеживание результатов, ведение отчетности.

Достижения: Увеличение заказов. Выход на новый уровень отношений с производителями (поставщиками) оборудования, который позволил увеличить объемы и получить максимальную скидку.

Построение партнерских отношений с организациями.

Сентябрь 2004 — июль 2007

ООО «ДЕЛАДА»

Автомобильный бизнес. Показать еще

Менеджер по оптовым продажам (автозапчасти)

Увеличение оптовых продаж.

Развитие дилерской сети (Москва, Урал, Красноярский край)

Встречи с клиентами, ведение переговоров, заключение договоров.

Предоставление клиентам информации о продукции компании и условиях продажи.

Работа с дилерами (установление, поддержание, развитие деловых взаимоотношений, отслеживание выполнения оговоренных объемов продаж, взаиморасчеты, согласование розничных цен, проведение рекламных акций, работа на выставках в регионе клиента).

Составление годового плана продаж по регионам РФ и согласование его с головной организацией в Литве.

Выполнение плана продаж.

Ведение отчетности.

Продвижение на рынке новых брендов компании.

Анализ конкурентов.

Участие в разработке ценовой политики организации.

Участие в составлении рекламных компаний.

Активный поиск клиентов, командировки.

Работа на выставках ММАС.

Работа с претензиями.

Тренинги.

Достижения: Увеличение оптовых продаж. Успешное развитие дилерской сети. Увеличение активной клиентской базы. Построение партнерских отношений с организациями. Высокие показатели по продвижению новых брендов на рынке. Стабильное выполнение и перевыполнение плана поступления денежных средств

Июнь 2002 — октябрь 2003

ООО «ДЕЛАДА»

Москва

Автомобильный бизнес. Показать еще

Помощник главного бухгалтера

Работа со справочником «Контрагенты» (занесение информации о контрагентах в 1С).

Работа со справочником «Договоры» (занесение информации о заключенных договорах в 1С).

Работа с контрагентами (обработка телефонных звонков, почты и т.д.)

Подготовка первичных данных для выставления закрывающих документов контрагентам.

Обработка выставленных закрывающих документов контрагентам (отправка оригиналов, выявление расхождений с контрагентом и т.д.)

Составление актов-сверок, официальных писем для контрагентов отслеживание платежей/задолженности

контрагентов.

Выполнение отдельных поручений главного бухгалтера.

Языки

Англиский : Начинаящее

Грузинский : Начинаящее