

Максим

25000 грн.

Резюме от 11.07.2023 11:58

Имя: Максим

Возраст: 39 лет

Город: Киев

Вид занятости: полная

Опыт работы

"Артмед" (мед техніка і обладнання)

Менеджер (b2b)

12.2020 - 04.2023

Обов'язки:

- повне керування замовлень (від отримання товару в Україні, оформлення його і до кінцевого відправлення компанії-замовнику)
- розширення ринку збуту (партнерської бази) та ведення бази
- проведення та створення конференцій, презентацій для "вищої ланки" компаній

Досягнення:

- збільшення бази компаній-партнерів на 15%
- вміння «чути» замовника, максимально керуючи у своїй роботі методом "AIDA"
- мінімізація витрат та прискорення укладання договорів з партнерами, що вже діють

"Світ сну" (мережа магазинів спальних меблів)

Провідний менеджер з продажу (з 2019 року заступник директора)

06.2017 - 06.2020

Обов'язки:

- ведення повного циклу замовлення клієнта (від консультації до продажу-реалізації)
- ведення обліку в 1С (проведення рахунків, реалізацій, прихід товару, повернення товару)
- керування та управління роботою персоналом (на початок 5 співробітників; надалі 15 співробітників)

Досягнення:

- "нормалізація" та виведення в "+" неприбуткових магазинів та підтримання їх подальшого успішного функціонування
- розширення клієнтської бази, висока кількість продажів
- успішне керування роботою працівників, які перебували під моїм управлінням

центр перекладів "Тріс", "Фортуна" (Львів)

Менеджер - перекладач

07.2011 - 04.2017

Обов'язки:

- рівень володіння англійською мовою - C1 Advanced
- робота перекладачем - фрілансером на різних проектах та бюро перекладів
- переклад робочої документації, переклад та ведення ділового листування

- супровід замовника, актуалізація замовлення

Досягнення:

- брав участь у розробці (перекладі) пакету документів для відкриття низки фітнес клубів у Києві
- розвиток навичок усно-письмового перекладу різних видів текстів (документації)
- спеціалізація в галузі перекладу технічної документації

турагентство "Витребеньки"

Менеджер - перекладач

02.2011 - 06.2011

Обов'язки:

- переклад робочої документації, розробка турів та маршрутів
- розробка базової програми комплекту турів для ЄВРО - 2012
- був одним із ключових осіб при переговорах з партнерами про створення нового ринку збуту для наших послуг (авіаперельоти з Qatar Airways)

Досягнення:

- створив базову основу всіх турів компанії для ЄВРО - 2012
- особисті переговори з VIP клієнтами, залучив нових партнерів для співпраці
- співпраця нашої компанії з низкою катарських компаній та готелів у створенні спільних проектів (Qatar Airways - продаж авіаквитків через нашу компанію)

інтернет магазин "Newbest"

Співзасновник - менеджер

02.2008 - 12.2010

Обов'язки:

- розробка стратегії розвитку продажів (маркет. політики), нових напрямів діяльності компанії
- ведення переговорів та укладання контрактів з клієнтами, з постачальниками
- організація роботи відділу, підбір та навчання співробітників відділу

Досягнення:

- створення у партнерстві компанії
- успішне управління та організація роботи відділу продажів (2 особи у підпорядкуванні)
- збільшення продажів у 2 рази, існуюча на даний час компанія
- укладання договорів із постачальниками техніки за більш гнучкою ціною

Образование

Київський національний торговельно-економічний університет

высшее, 09.2004 - 05.2010

спеціальність - менеджмент організацій,

магістратура - магістр менеджменту організацій, менеджер-економіст

Дополнительная информация

Верхогляд Максим Анатолійович

Дата народження:

14 грудня 1985р.

Регіон:

Київ

Можливість переїзду

(відрядження):

Так

Телефони:

+38 (093) 678 - 72 - 75

+38 (066) 157 - 57 - 36

E-mail:

verh85@ukr.net

Менеджер з продажу, проект менеджер 25 000 грн.

Ключова інформація

Досвід у сфері продажів більше 7 років, досвід у сфері управління персоналом 1,5 року, навички вільної розмовної англійської більше 7 років, досвід роботи з 1С більше 3 років.

Досвід роботи

Менеджер (b2b)

груд 2020 - квіт 2023

компанія "Артмед" (мед техніка і обладнання)

Обов'язки:

- повне керування замовлень (від отримання товару в Україні, оформлення його і до кінцевого відправлення компанії-замовнику)
- розширення ринку збуту (партнерської бази) та ведення бази
- проведення та створення конференцій, презентацій для "вищої ланки" компаній

Досягнення:

- збільшення бази компаній-партнерів на 15%
- вміння «чути» замовника, максимально керуючи у своїй роботі методом "AIDA"
- мінімізація витрат та прискорення укладання договорів з партнерами, що вже діють

Провідний менеджер з продажу (з 2019 року заступник директора)

бер 2017 - серп 2020

компанія "Світ сну" (мережа магазинів спальних меблів)

Обов'язки:

- ведення повного циклу замовлення клієнта (від консультації до продажу-реалізації)
- ведення обліку в 1С (проведення рахунків, реалізацій, прихід товару, повернення товару)
- керування та управління роботою персоналом (на початок 5 співробітників; надалі 15 співробітників)

Досягнення:

- "нормалізація" та виведення в "+" неприбуткових магазинів та підтримання їх подальшого успішного функціонування
- розширення клієнтської бази, висока кількість продажів
- успішне керування роботою працівників, які перебували під моїм

управлінням

Менеджер - перекладач

лип 2011 - квіт 2017

центр перекладів "Тріс", "Фортуна" (Львів)

Обов'язки:

- рівень володіння англійською мовою - C1 Advanced
- робота перекладачем - фрілансером на різних проектах та бюро перекладів
- переклад робочої документації, переклад та ведення ділового листування
- супровід замовника, актуалізація замовлення

Досягнення:

- брав участь у розробці (перекладі) пакету документів для відкриття низки фітнес клубів у Києві
- розвиток навичок усно-письмового перекладу різних видів текстів (документації)
- спеціалізація в галузі перекладу технічної документації

Менеджер - перекладач

лют 2011 - черв 2011

турагентство "Витребеньки"

Обов'язки:

- переклад робочої документації, розробка турів та маршрутів
- розробка базової програми комплекту турів для ЄВРО - 2012
- був одним із ключових осіб при переговорах з партнерами про створення нового ринку збуту для наших послуг (авіаперельоти з Qatar Airways)

Досягнення:

- створив базову основу всіх турів компанії для ЄВРО - 2012
- особисті переговори з VIP клієнтами, залучив нових партнерів для

співпраці

- співпраця нашої компанії з низкою катарських компаній та готелів у створенні спільних проектів (Qatar Airways - продаж авіаквитків через нашу компанію)

Співзасновник - менеджер

лют 2008 - груд 2010

інтернет магазин "Newbest"

Обов'язки:

- розробка стратегії розвитку продажів (маркет. політики), нових напрямів діяльності компанії
- ведення переговорів та укладання контрактів з клієнтами, з постачальниками
- організація роботи відділу, підбір та навчання співробітників відділу

Досягнення:

- створення у партнерстві компанії
- успішне управління та організація роботи відділу продажів (2 особи у підпорядкуванні)
- збільшення продажів у 2 рази, існуюча на даний час компанія
- укладання договорів із постачальниками техніки за більш гнучкою ціною

Освіта

Київський національний торговельно-економічний університет (КНТЕУ)

Рік закінчення 2010

Факультет ресторанно-готельного бізнесу,
спеціальність - менеджмент організацій,

магістратура – магістр менеджменту організацій, менеджер-економіст

Володіння мовами

Англійська мова – C1 Advanced

(можу проходити співбесіду англійською мовою)

Російська мова (якщо потрібно)

Курси, тренінги

Мовні курси (Київ)

6 місячні курси при Британському посольстві (2005) (при університеті)

Курси продажів (Київ)

3 місячні курси продажів за програмі СПІН (2018)

Ключові навички

Англійська C1 – Комунікабельність – Маркетинг – 1С – Продажі (b2c, b2b)–
Командна робота та лідерство

Про себе

Менеджер (b2b) у 2021 збільшення бази компаній-партнерів на 15%

Провідний менеджер з продажу у 2019 вивів проблемний магазин на самоокупність, у 2 інших збільшив прибуток у районі 25-30%

Менеджер - перекладач у 2014 році був провідним перекладачем у команді, яка розробляла пакет документів для мережі фітнес клубів

Співзасновник-менеджер інт магазину у 2010 році завдяки збільшенню численості праців. і оновленій марк програмі збільшив продажі майже удвічі

Ссылка на сайте: <https://joblife.com.ua/resume-maksim-15756.html>