



Наталія

ЖОВНІР

РІК ВИПУСКУ: 2018

Посада: керівник
відділу продажу

Місце роботи: компанія
«ТОВ РІНО ТРЕЙД ПЛЮС»,
м. Хмельницький

ПРО НАВЧАННЯ:

Випускниця 2018 року навчання за спеціальністю Маркетинг.

Від своєї роботи отримую максимум задоволення та можна сказати «кайфую від неї», велику базу знань, які зараз використовую, здобула в Хмельницькому національному університеті на кафедрі Маркетингу.

У 2017 році під час навчання на 5 – курсі працювала на пів ставки в компанії «ІДС Аква Сервіс» м. Хмельницький (доставка питної води) на посаді – фахівець по роботі з фізичними особами. **Обов'язки:**

- Знання Іс програми на рівні користувача.
- Працювати та складати скрипти для доп продажу.
- Обдзвін клієнтської бази.
- Виконання плану по продажам.
- Отримала диплом «Етика телефонних переговорів».

Працюючи на даній посаді, здобула знання, які в майбутньому використовувала в подальшій роботі – це був мій «фундамент» у кар'єрі.

На даний час працюю близько 3-х років керівником відділу продажу в компанії «ТОВ РІНО ТРЕЙД ПЛЮС» м. Хмельницький.



Обов'язки

- Набір персоналу на роботу.
- Проведення навчання менеджерів та працівників інших відділів.
- Складання скриптів та планування доп продажу на квартал.
- Введення взаєморозрахунків з контрагентами.
- Повний контроль відділу продажу та відділу маркетингу.
- Складання маркетингового плану на місяць.
- Щомісячні звіти керівництву по виконання обсягів продажу та виконання плану продажу.
- Планування та прогнозування прибутку фірми на квартал.
- Створення та підписання договорів з постачальниками.
- Приймаю участь у роботі виробництва (безпосередньо планування майбутньої колекції одягу).
- Планування фотосесій та контроль якості виконання роботи по обробці фото.
- Контроль введення контенту сторінки та роботу таргетолога.
- Контроль дебіторської заборгованості клієнта.
- Оплата рахунків.
- Пошук нових клієнтів B2B.
- Вирішення будь яких питань, які стосуються нашої компанії.