



Випускниця 2018 року навчання за спеціальністю Маркетинг.

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 :

1. Знання 1с програми на рівні користувача.
2. Працювати та складати скрипти для доп продажу.
3. Обдзвін клієнтської бази.
4. Виконання плану по продажам.
5. 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 :

1. Набір персоналу на роботу.
2. Проведення навчання менеджерів та працівників інших відділів.
3. Складання скриптів та планування доп продажу на квартал.
4. Введення взаєморозрахунків з контрагентами.
5. Повний контроль відділу продажу та відділу маркетингу.

6. Складання маркетингового плану на місяць.
7. Щомісячні звіти керівництву по виконання обсягів продажу та виконання плану продажу.
8. Планування та прогнозування прибутку фірми на квартал.
9. Створення та підписання договорів з постачальниками.
10. Приймаю участь у роботі виробництва (безпосередньо планування майбутньої колекції одягу).
11. Планування фотосесій та контроль якості виконання роботи по обробці фото.
12. Контроль введення контенту сторінки та роботу таргетолога.
13. Контроль дебіторської заборгованості клієнта.
14. Оплата рахунків.
15. Пошук нових клієнтів B2B.
16. Вирішення будь яких питань, які стосуються нашої компанії.

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.