

Иванова Леся Анатольевна

Мобильный телефон:

Электронная почта: lesy....@bk.ru

Дата рождения: 11.09.1981г.

Проживание: Москва

Знание языков: Английский intermediate

Образование

1998 — 2003 г. Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

Специальность: эколог-геолог.

Дополнительное образование, курсы тренинги

2008г. — Институт МИРБИС, Профессиональная переподготовка: менеджмент в коммерческой деятельности.

2006г. — 2008 Корпоративные курсы английского языка.

2006г. — Тренинг: «Профессиональные продажи».

Желаемая должность

Опыт работы

2011 — по настоящее время

Производитель металлической упаковки для пищевой промышленности

Менеджер по продажам

- Поддержание и развитие клиентской базы;
- Поиск и привлечение новых клиентов, ведение переговоров;
- Выстраивание перспективных и долгосрочных отношений с существующими клиентами;
- Развитие клиентов, увеличение продукции компании в портфеле клиента;
- Контроль отгрузок, оплат, доставок продукции клиентам;
- Взаимодействие с логистическими службами и службами доставки;
- Полное сопровождение сделки от консультации клиента до подготовки первичной документации;
- Планирование продаж, разработка мероприятий для успешного выполнения плана по продажам;
- Взаимодействие с производственным подразделением по различным вопросам: размещение заказа, согласование характеристик по спецификации, контроль сроков подготовки заказа.
- Организация и контроль испытания продукции под конкретного клиента;
- Работа с рекламациями и обращениями клиентов, ведение претензионной работы;
- Прогнозирование планов продаж на краткосрочный и долгосрочный периоды, составление бюджета продаж и поступлений денежных средств;
- Подготовка и участие в профильных выставках, работа с клиентами в рамках выставочных мероприятий;
- Маркетинговый анализ и мониторинг конкурентного рынка;
- Подготовка внутренней отчетности;
- Контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью клиентов;
- Ведение и подготовка отчетной документации по результатам работы.

Достижения:

Увеличение объема продаж в 4 раза (с 5 до 23 млн. рублей);

Привлечение 5 ведущих клиентов;

Регулярное перевыполнение планов продаж;

Поддержка уровня дебиторской задолженности до 5%.

2005 — 2011 г.

Поставщик расходных материалов для принтеров, носителей информации и компьютерных аксессуаров, производитель СТМ.

Менеджер по продажам

- Подготовка и проведение презентаций по ассортиментной линейке продукции компании;
- Составление коммерческих предложений для клиентов;
- Расширение и поддержание существующей клиентской базы, работа с ключевыми клиентами (дилеры, партнеры);
- Оформление сопроводительной документации;
- Консультирование клиентов по различным вопросам;
- Полное сопровождение сделок с клиентами;
- Участие в проведении с потенциальными клиентами, заключение договоров;
- Ведение ежедневной, ежемесячной и ежеквартальной отчетности;
- Контроль дебиторской задолженности и всего цикла продаж;
- Разработка программ лояльности для клиентов, анализ и прогнозирование будущих продаж;
- Выполнение установленных планов продаж и целевых задач;
- Анализ конкурентной среды и ценового сегмента рынка;

•Анализ продаж по каждой линейке продуктов, составление планов по каждому клиенту и контроль их выполнения.

Достижения:

Увеличение оборота по ключевым клиентам более чем в 2 раза;
Максимальный оборот в дилерском отделе до 10.000.000\$;
Лучшие показатели продаж среди сотрудников отдела;
Выполнение квартальных планов.

2003 — 2004 г.

Продажа аксессуаров для мобильных телефонов, производство чехлов марки Моби.

Менеджер по продажам

- Активный поиск новых клиентов, включая холодные звонки;
- Консультирование клиентов, составление коммерческих предложений;
- Ведение клиентской базы;
- Работа с обращениями клиентов;
- Ведение договорной работы;
- Оформление заказов, контроль доставки продукции клиенту;
- Работа с дебиторской задолженностью;
- Взаимодействие с производством.

Достижения:

Увеличение клиентской базы на 20%;
Привлечение 5 крупных клиентов;

Компьютерные навыки

Опытный пользователь ПК: Windows, MS Office, Internet, Oracal, Ахapta.

Ключевые навыки

- Опыт продвижения продукции на высококонкурентных рынках;
- Способность работать с большим объемом информации;
- Опыт проведения маркетинговых исследований рынка;
- Отличные коммуникативные качества, навыки делового общения;
- Способность быстро адаптироваться к новым ситуациям;
- Способность работать в режиме многозадачности;
- Умение вести переговоры и достигать необходимых результатов;
- Знание техники продаж;
- Подготовки и планирования презентаций.

Личные качества

- Аналитический склад ума, высокая мотивация на достижение результата;
- Умение правильно и рационально планировать свое время.
- Умение расставлять приоритеты в работе;
- Высокая самоорганизация;
- Заинтересованность в получении новых знаний;
- Мобильность;
- Стрессоустойчивость.