|  |  |
| --- | --- |
| **Дербышева Наталья Александровна** | |
| **Личные данные** | |
| **Пол** | Женский |
| **Возраст, лет** | 27 |
| **Регион** | Москва |
| Контактная информация | |
| **Контактный телефон** | 8 (905) 732-94-40 |
| **Адрес электронной почты** | [maloui@rambler.ru](mailto:maloui@rambler.ru), [nata@tobebride.ru](mailto:nata@tobebride.ru) |
| Пожелания к должности | |
| **Желаемая должность** | Региональный менеджер, старший менеджер отдела продаж |
| **Желаемые отрасли** | Не важно |
| **Зарплата, от** | 50000 руб. |
| **График работы** | Любой |
| **Регион** | Москва |
| Опыт работы | |
| **Опыт работы** | 4 года |
| **Профессиональный опыт** | 2006-2007 г.- продавец-консультант, свадебный салон «Каролина»Обязанности: подбор свадебного наряда и аксессуаров, работа с кассовым аппаратом, оформление торгового зала, ревизия товара, подбор ассортимента для продажи.01.09.2007-01.03.2010 - региональный менеджер. ООО «Быть невестой». Свадебный салон «To be bride»Обязанности:\* активный поиск новых клиентов, ведение переговоров;  \* заключение договоров и отслеживание выполнения обязательств по ним;  \* консультирование по ассортименту, составление и корректировка заказов;  \* отслеживание оплат;  \* работа с претензиями;   \* планирование контактов и продаж.\*Поддержание контакта с оптовыми и эксклюзивными клиентами: заключение договоров, своевременное подписание доп.соглашений и отслеживание их выполнения, составление заказов, отслеживание оплаты заказов, консультация по ассортименту, решение вопросов по обмену товаров, разрешение конфликтных ситуаций и доведение до сведения руководства об их решении, предоставление клиентам новой информации: о проведении выставок, выходе новых каталогов, изменениях в условиях сотрудничества, оптовых прайсов\*Взаимодействие со складом: предоставление сотрудникам склада полной информации о клиенте для отправки оплаченных заказов ( имя, адрес, телефон, название грузовой компании), предпочтительная скорость отгрузки.\*Взаимодействие с отделом закупки: участие в решении вопросов формирования и изменения направлений развития товарного ассортимента в зависимости от потребностей потенциальных и оптовых клиентов.\*Ведение отчетности: ежедневный отчет по звонкам, ежемесячные отчеты по продажам, планирование продаж на следующий месяц. Создание, обеспечение и постоянное обновление информационных баз о покупателях (адреса, реквизиты, номера телефонов, фамилии руководителей, объемы закупок, объемы продаж, своевременность и полнота исполнения обязательств, др.).01.03.2010-01.07.2010.- ИО руководителя отдела продаж ООО «Быть невестой», свадебный салон «To be bride» (при совмещении с должностью менеджера по продажам)Обязанности:\*Планирование продаж отдела, еженедельная корректировка отчета по продажам за месяц\*Отчет по работе менеджеров отдела (количество ежедневных звонков клиентам, отчеты по отгулам)\*Ведение отчета по работе эксклюзивных представителей\*Решение конфликтных вопросов с клиентами01.07.10- по наст.вр.- Старший менеджер отдела региональных продаж\*ведение отчета по претензиям от оптовых представителей, решение вопросов обмена товара, всех конфликтных ситуаций\*ведение отчетов по продажам отдела за предыдущий месяц\*планирование продаж отдела на следующий месяц |
| Образование | |
| **Образование** | Высшее |
| **Учебные заведения, факультет, специальность** | 2000–2005 гг. Московский Государственный Университет Сервиса; факультет: СоциологияСпециальность: Социолог. Преподаватель социологии. |
| Знание иностранных языков | |
| **Английский** | Со словарем |
| Дополнительная информация | |
| **Дополнения и комментарии** | Семейное положение: замужем  ПК - опытный пользователь, MS Office (Word, Excel, Internet Explorer), 1С: ПредприятиеЛичные качества: Аналитические способности, быстрая адаптации к новой работе, исполнительность, ответственность, легкообучаемость, лояльность, стрессоустойчивость, навыки продаж по телефону (в т.ч. "холодные" звонки) , умение работать в коллективе, коммуникабельность. |