|  |
| --- |
| **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, 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: Социология Специальность: 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: Предприятие Личные 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.  |