

Мила Викторовна

Руководитель отдела продаж

Мобильный телефон +7 910

Эл. почта @mail.ru

Дата рождения 39 лет (13.04.1973)

Проживание Москва

Образование

Основное

2008 - Институт Экономики и Предпринимательства», г.Москва Экономика и менеджмент, Менеджмент организации
2004-Тренинги продаж компании «Профайн РУС» (производителя ПВХ профилей для оконных систем), «Техника активных продаж и ведения переговоров», «Техника продаж по телефону»

Опыт работы

Декабрь 2009—май 2012

ООО «Комплектснаб»

Руководитель отдела продаж

- Руководство отделом продаж (в прямом подчинении 5 человек);
- Подбор и обучение персонала, контроль и управление работой сотрудников отдела;
- Разработка мероприятий по увеличению объема продаж
- Разработка предложений по развитию существующих направлений продаж компании;
- Поддержание и развитие клиентской базы;
- Выстраивание перспективных и долгосрочных отношений с розничными клиентами;
- Разработка рекламных акций и мероприятий, направленных на продвижение продукции;
- Разработка рекламных материалов;
- Обеспечение выполнения плана продаж;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Мониторинг рынка, анализ конкурентоспособности предложений компании;
- Проведение и подготовка тренингов по продажам для сотрудников;
- Анализ эффективности работы отдела;
- Участие в разработке и внедрение мотивационных систем оплаты труда сотрудников;
- Введение нематериальных систем мотивации персонала.

Достижения:

Сформирован эффективный отдел продаж;

Внедрена технологии активных продаж и стандартов работы с клиентами.

Разработана корпоративная технология продаж в рамках специфики товара компании;

Разработано и проведено несколько успешных рекламных кампаний.

Сентябрь 2005—ноябрь 2009

ОАО "АРТИ"

Старший менеджер

- Продвижение товара на региональный рынок, поиск дилеров в регионах, построение дилерской сети;
- Поддержание и развитие долгосрочных отношений с дилерами;
- Расширение клиентской базы;

- Введение переговоров с первыми лицами компании и заключение договоров;
- Введение документооборота и договорной работы по клиентам;
- Проведение маркетинговых исследований рынка для формирования ассортиментной матрицы продукции компании;
- Анализ и мониторинг конкурентного рынка;
- Планирование продаж, разработка мероприятий для успешного выполнения плана по продажам;
- Организация системы продаж: планирование, организация и контроль товарных запасов, заказов и контроль отгрузки и доставки товара;
- Контроль и размещение заказов в производство, отслеживание сроков исполнения;
- Сопровождение сделок;
- Взаимодействие с логистическими службами и службами доставки;
- Решение и ведение рекламационных вопросов;
- Контроль оплат и дебиторской задолженности;
- Работа на выставках (Mosbuild «Крокус Экспо»), проведение презентаций продукта.

Достижения:

Оценка эффективности производства нового продукта, обеспечение эффективных показателей производства.

Развитие годового объема продаж с 6 млн. рублей в 2005г, до 300 млн. рублей в 2009г.

Создана клиентская база с общим количеством около 70 постоянных клиентов, из них 20 компаний – крупнейшие компании на рынке.

Создана региональная сеть дилеров с присутствием более чем в 15 городах России.

Декабрь 2004—июнь 2005

ОАО «АРТИ»

Менеджер по продажам

- Активный поиск и привлечение клиентов: телефонные переговоры, холодные звонки;
- Создание клиентской базы;
- Полное сопровождение сделок с клиентами;
- Развитие долгосрочного сотрудничества с клиентами;
- Анализ и мониторинг конкурентного рынка;

Декабрь 2004—июнь 2005

ООО Торговый дом «Родос»

Менеджер по продажам (Временный проект, start-up)

- Активный поиск и привлечение новых партнеров на региональном рынке;
- Введение переговоров с первыми лицами компаний;
- Сопровождение и контроль документооборота;
- Участие в выставках.

Декабрь 2003—ноябрь 2004

Промышленная группа Хоббит «Окна Хоббит

Менеджер по продажам

- Активные розничные продажи конечным потребителям, презентация продукции компании;
 - Обеспечение выполнения плана продаж;
 - Обучение новых сотрудников технике активных продаж ;
- Расчет стоимости заказа;

Ключевые навыки

- Знание рынка свето-прозрачной продукции и комплектующих для оконной отрасли;
- Успешный опыт проведения тренингов по продажам, внедрение стандартов работы и создания отдела продаж.
- Опыт маркетинговых исследований рынка;
- Опыт развития продаж с нулевого уровня, опыт развития start-up проектов;
- Хорошие коммуникативные навыки;
- Умение работать с большим объемом информации;
- Умение находить компромиссное решение в сложных переговорах;
- Умение убеждать и обосновывать свою точку зрения;
- Высокие организаторские способности и управленческие навыки;
- Навыки проведения презентаций для розничных клиентов;
- Высокая самоорганизация;
- Нацеленность на результат и постоянное совершенствование.

Уверенный пользователь: MS Office, Internet «Парус», «Лексема» (аналог 1С).

Владею английским языком на уровне Intermediate