dirba.lt

***** *******

Gyvenimo aprašymas (CV)

Norėdami matyti vardą ir pavardę, turite
Prisijungti

Kokio darbo ieškau? Mano teigiamos savybės

Объединила сотрудников сети в единую сплочённую команду, идущую к намеченным целям (корпоративный дух). Изменила позиционирование медицинских центров среди населения (от мелких «конторок» до серьезных многопрофильных клиник)! Применила принципы европейского качества Обслуживания пациентов.

январь 2019 – октябрь 2019

10 месяцев Региональный Управляющий сетью

Многопрофильный медицинский центр, Москва

Профосмотры, медосмотры, консультативно-диагностическое отделение. Сеть

Обязанности:

Управление сетью многопрофильных медицинских центров. Внедрение утвержденного формата работы.

октябрь 2016 – февраль 2017

5 месяцев Руководитель отдела продаж

Балтис, Москва

Обязанности:

Компания Балтис является эксклюзивным дистрибьютором продуктов питания из Европы. Руководство отделом продаж. Формирование отдела с 0. Анализ рынка конкурентов. Личные продажи, холодные звонки, встречи, презентации. Расширение продаж линейки товаров постоянным клиентам. Поиск крупных новых клиентов, вход в сети. Увеличение рентабельности. Командировки, развитие регионов! Отчёты. Разработка мотивации.

ноябрь 2014 – май 2016

1 год и 7 месяцев Исполнительный директор

Компания Бартер Комьюнити, Москва

Обязанности:

Компания ВС-лидер в направлении многостороннего взаимозачета. Успешный startup! Формирование отдела с "0", подбор персонала, обучение сотрудников, контроль работы сотрудников. Холодные звонки по базе B2B, формирование клиентской базы, сопровождение и удержание. Участие в переговорах с VIP клиентами, выполнение плана продаж. Контроль прохождения сделок. Разработка программ лояльности, стратегии Компании. Выполнение указаний ген директора. Руководство отделом продаж и сопровождения. Планы, отчеты, статистика.

ноябрь 2013 – ноябрь 2014

1 год и 1 месяц Ведущий менеджер по продажам

Компания Телетай, Москва

Обязанности:

Компания-провайдер мобильной сети. Работа по выполнению административных функций организации. Поиск, привлечение, обслуживание, сопровождение и удержание клиентов.

dirba.lt

Оформление документов. Организация работы торговых представителей, агентов. Выезды на переговоры. Успешный опыт работы в телемаркетинге.

сентябрь 2009 – февраль 2010

6 месяцев Менеджер по работе с корпоративными клиентами

НПФЭ (РАО ЕЭС), Москва

Обязанности:

Компания специализируется на развитии негосударственного пенсионного обеспечения. Работа с VIP клиентами, присоединение корпоративных центров, разработка схем, планов, положений. Заключение и полное сопровождение договоров, подписание доп. соглашений. Телемаркетинг. Презентации, переговоры с первыми лицами Компаний РФ. Контроль дебиторской задолженности, деловая переписка. Самостоятельное ведение переговоров с новым фондом (500 компаний).

Уволилась по собственному желанию (декрет).

апрель 2008 – сентябрь 2009

1 год и 6 месяцев Менеджер сектора сопровождения и продвижения клиентов и продуктов в РФ и за рубежом

ОАО "ЛУКОЙЛ", Москва

Обязанности:

Компания, выпускает топливные карты для заправок ЛУКОЙЛ. Заключение и сопровождение договоров. Прием и сопровождение корпоративных клиентов, продвижение товаров в РФ и за рубежом! Проведение переговоров и презентаций, соблюдение условий договора, ведение деловой переписки. Консультирование клиентов, предоставление информации о продуктах, ценах, условиях продаж. Самостоятельное управление Агентством (call-центром)!!! Работа с жалобами и претензиями, ведение базы данных, выдача топливных карт, архив. Переговоры на уровне первых лиц Компаний. Выставление и отслеживание счетов, 1с, акты, накладные, с/фактуры, информ. отчеты. Решение конфликтных ситуаций! Обучение стажеров. Замещение руководителя. Знание технологии ведения претензионной работы, хорошие знания нефтепродуктов. Контроль дебиторской задолженности! Продажа топливных карт.

июнь 2000 – апрель 2008

7 лет и 11 месяцев Начальник отделения (старший юрист)

УФМС РФ

Обязанности:

Большой опыт работы в ведении переговоров с руководителями иностранных организаций (более 7 лет)!

1. осуществление полной работы с руководством и представителями иностр. организаций, 2.

dirba.lt

проверка полноты и качества принимаемых документов, 3. подготовка решений для утверждения руководством, 4. взаимодействие с отделениями районов, кураторство, проверки, 5. ведение персонального учета определенных категорий гр-н, 6. ответы на запросы различных организаций, 7. анализ работы, 8. обучение стажеров, управление отделением (15 чел.) 9. оформление дел для архива, 10. внесение предложений для развития миграц. правил, 11. административная практика (представительство в Арбитр. суде от ФМС РФ), 12. внесение всей информации в базу данных, 13. оформление виз, врем. проживания, миграц. учета, 14. Работа с жалобами и претензиями, 15. Рассмотрение конфликтных ситуаций. 16. Телефонные консультации.

Образование

Высшее образование, дневная/очная форма 2000 Санкт-Петербургский университет МВД России

Факультет: Следственный

Специальность: Юриспруденция

Сертификаты, курсы

2019 Реальная мотивация

https://practicum-group.com

Practicum Group – международная компания. Консультирует владельцев бизнеса, топ-менеджеров, руководителей компаний и предприятий разной величины, работающих в сегментах B2B и B2C.

Водительские права

B — легковые авто

Pageidaujamas darbas	Vadovai
Pageidaujama darbo vieta	Rusija, Kaunas

Kontaktai ir pagrindinė informacija apie mane

Gimimo data	1978-12-19 (46 m.)
Lytis	Moteris
Gyvenamoji vieta	Rusija
Telefono numeris	*Norėdami matyti kontaktus, turite* Prisijungti
El. pašto adresas	*Norėdami matyti kontaktus, turite* Prisijungti

Kalbos

Kalbos	**Kalbėjimas**	**Supratimas**	**Rašymas**
Rusų	Puikiai	Puikiai	Puikiai

Директор, управляющий, руководитель

dirba.lt

Lietuvių	Pagrindai	Pagrindai	Pagrindai
Anglų	Vidutiniškai	Vidutiniškai	Vidutiniškai

Papildoma informacija	
Vairuotojo pažymėjimas	B
Vairuoju nuo	2004-12 (21 m.)
Pageidaujamas atlyginimas	1700 EUR per mėn.
Šiuo metu uždirbu	2000 EUR per mėn.

dirba.lt