

Резюме

Личные данные

Фамилия, имя, отчество: **Иванов Иван Владимирович**
Дата рождения: **6 ноября 1982 г.**
г. Санкт-Петербург

Цель

Желаемая должность: **Менеджер по продажам**
V **от 35000 руб.**

Контактная информация

E-Mail: **iiv@mail.ru**
Телефон:
+79117675420

Образование

Период обучения: **2008-2014 (заочное отделение, экстернат)**
Учебное заведение: **СПбАУЭ**
Специальность: **Социальное управление**
Специализация: **Связи с общественностью**

Дополнительное образование

Период обучения: **2005-2005**
Учебное заведение: **Учебный центр при КЦ "Кей"**
Специализация: **Эффективное взаимодействие**

Период обучения: **2005-2005**
Учебное заведение: **Учебный центр при КЦ "Кей"**
Специализация: **Управление как основной вид деятельности менеджера среднего звена**

Период обучения: **2008-2008**
Учебное заведение: **Учебный центр при КЦ "Кей"**
Специализация: **Формирование команды**

Опыт работы

Общий стаж **7 лет**
работы

02.01.2009: КЦ "Кей"

Должность: **Администратор магазина**

Функции и выполняемые обязанности:

- Обеспечение эффективной бесперебойной работы магазина;
- Мотивация сотрудников,
- Поддержание дисциплины,
- Решение конфликтных ситуаций, взаимодействие с руководством и другими подразделениями.
- Управление продажами и колл-центром.

13.01.2006-02.01.2009: КЦ "Кей"

Должность: Начальник отдела продаж

Функции и выполняемые обязанности:

- Организация бесперебойной работы подразделения,
- Отслеживание соблюдения графика, мотивация персонала,
- Поддержание дисциплины,
- Организация корпоративных мероприятий.
- Решение конфликтных ситуаций, взаимодействие с руководством и другими подразделениями от лица отдела,
- Работа с конфликтными клиентами;
- Ведение статистики и прогнозирование продаж и товарооборота,
- Обучение и обеспечение профессионального роста персонала отдела.

Достижения:

Неоднократные благодарности от руководства компании, выведение подразделения на высокие позиции при недостаточном количестве ресурсов. Командировки в областные филиалы в качестве опытного сотрудника с функцией передачи опыта и формирования команды.

18.01.2002-13.01.2006: КЦ "Кей"

Должность: продавец-консультант

Функции и выполняемые обязанности:

- Активные продажи;
- Поддержание и соблюдение корпоративных стандартов обслуживания клиентов,

Достижения:

Карьерный рост от продавца до администратора магазина, высокие показатели по результатам продаж, глубокие знания по продукту у сотрудников отдела.

Ключевые навыки

- Работа на выставках, презентация продукции, консультирование и предоставление клиентам информации об условиях продаж и ассортименте продукции компании;
- Знание техники продаж;
- Опыт управления отделом продаж (20 человек в подчинении);
- Навыки управления персоналом, способность к совершенствованию профессиональных знаний и умений;
- Своевременное и качественное выполнение заданий и поручений вышестоящих руководителей;
- Навыки исполнительской дисциплины,
- Общая грамотность, владение стилем современного русского литературного языка,
- Владение современными средствами и технологиями работы с информацией,
- Навыки планирования рациональной организации рабочего времени,
- Умение сотрудничать с другими людьми, умение находить эффективные способы решения в конфликтных ситуациях,

Личные качества

Ответственность, исполнительность, пунктуальность, честность, коммуникабельность, доброжелательность, аккуратность, стрессоустойчивость. Обучаемость, внимательность, аналитический

склад ума, умение работать в команде, лидерские качества, активная жизненная позиция,

Дополнительные сведения

Знание компьютера: Уверенный пользователь

Водительские права: Категория В

Наличие
автомобиля

Знание иностранных языков: английский - чтение и перевод со словарем