



Зубчик Елена Валентиновна

Женщина, 41 год, родилась 30 апреля 1984

+7 (912) 2901605 — предпочитаемый способ связи
lenazubchik@yandex.ru

Проживает: Екатеринбург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам услуг

200 000 ₹ на руки

Специализации:

— Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы — 11 лет 4 месяца

Август 2022 —
Август 2025
3 года 1 месяц

Группа компаний «ЭкоАрхитектура»

Екатеринбург

Услуги для бизнеса

- Экологическое обслуживание, водоочистка, утилизация отходов

Менеджер проекта

Группа компаний «ЭкоАрхитектура» - одно из ведущих лицензированных в области обращения с отходами предприятий, предоставляющее комплексные услуги по транспортированию отходов, экологически безопасному обезвреживанию и утилизации промышленных отходов 3 – 5 класса опасности

Обязанности :

Работа с документами: Подготовка коммерческих предложений, договоров, счетов, актов, счетов-фактур и других документов.

CRM-системы: Ввод и обновление данных о клиентах, отслеживание этапов сделок.

Обработка заказов: Проверка корректности заказов, согласование сроков, контроль оплат и отгрузок.

Достижения:

Организационные: Умение работать в режиме многозадачности, внимание к деталям.

Взаимодействие с смежными отделами (логистика , склад, бухгалтерия);

Коммуникативные: Грамотная письменная и устная речь, тактичность в общении с клиентами.

Аналитические: Понимание метрик продаж, базовые навыки работы с данными.

Технические: Владение Excel (сводные таблицы, формулы), CRM, 1С,

Навыки тайм-менеджмента: Умение расставлять приоритеты и соблюдать сроки.

Клиентоориентированность: Способность быстро реагировать на запросы клиентов и решать их потребности. Увеличила объем продаж с 500 000т.р до 5 000 000млн.р. за 1 год. Привлекла за год 30 клиентов, сократила цикл продаж с 45 до 28 дней без потери конверсии , часть клиентов перевела в предоплату. Контроль дебиторской задолженности, установление сроков погашения долгов и их напоминание контрагентам.

Сентябрь 2019 —
Май 2022

Компания «Артпласт»

Екатеринбург, ekb.artplast.ru/o-kompanii/?ysclid=mhm71sp3pi944746071

Товары народного потребления (непищевые)

- Посуда, свет, товары для дома (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по развитию продаж

«Артпласт» - крупная торгово-производственная компания, работающая на рынке полиэтиленовых пакетов и упаковочных пленочных материалов. Компания занимает лидирующее положение среди предприятий аналогичного профиля. Работает с гигантами рынка и постоянно развивается. Масштабный производственный комплекс площадью более 12 000 кв.м. и широкая сбытовая сеть (5 мелкооптовых магазинов в Москве, 5 филиалов по всей России и крупный оптовый склад, обслуживающий 79 регионов РФ и страны СНГ) обеспечивают бесперебойные поставки и стабильное присутствие на рынке.

Обязанности :

- * Проведение встреч с потенциальными , действующими клиентами
- * Подготовка коммерческих предложений
- * Прием и обработка заказов от клиентов (телефон , почта, CRM-система) , изучение потребности клиентов в товаре. Согласование порядка поставки и оплаты. Взаимодействие с другими отделами - производство, отдел закупок, логистика, бухгалтерия.
- * Выполнение согласованного плана продаж
- * Мониторинг и управление дебиторской задолженностью
- * Ведение отчетности в CRM-системе. Сбор закрывающих документов (первичка, акты сверок работа с браком)

Достижения:

«Привлекла 50 новых клиентов за 3 месяца».

«Оптимизировала процесс продаж, сократив время обработки заказов на 20%.

«Реанимировала 30 «спящих» клиентов, в квартал.

«Сократила отсрочку платежа с 45 до 28 дней без потери конверсии, часть клиентов перевела в предоплату.

- Поиск и привлечение новых клиентов

ГК TFN Дистрибьютор сотовых телефонов планшетов и аксессуаров продукции Samsung, LG, HTC, ZTE, Meizu и др. Входит в топ 3 РФ по всем своим продуктовым направлениям

Екатеринбург, www.tfnopt.ru/?ysclid=mhmenb9dla600365412

Менеджер по оптовым продажам

Группа компаний «TFN» - широкопрофильный дистрибьютор мобильных устройств, г. Москва TFN Mobile занимается оптовыми продажами мобильных телефонов, смартфонов и планшетов, а также является официальным дистрибьютором ведущих мировых брендов- SAMSUNG, TECNO, ITEL, REALME, OPPO, CAT, TCL, Blackview, и др, а также брендов параллельного импорта - Apple, Marshall, JBL, BOSH, DYSON

TFN Accessories ведет оптовые продажи аксессуаров для смартфонов и планшетов, телевизоров и малой бытовой техники. Официальный Дистрибьютор брендов: Samsung, KIVI, ANKER Group, AMAZFIT, Baseus и др.

Обязанности :

Территория - УРФО ХМАО ЯНАО(опт,розница,)

- выяснение потребностей клиентов в продукции
- удержание текущей клиентской базы и её расширение
- проведение переговоров
- консультирование клиентов по ассортименту и условиям работы компании
- заключение контрактов и контроль их выполнения
- ведение дебиторской задолженности
- выписка документов клиентов
- контроль и ведение внутреннего документооборота
- заключение контрактов и контроль их выполнения
- предоставление требуемой отчетности

- организация поставок продукции клиентам
- осуществление рекламной поддержки

Достижения :

Развила с нуля оптовый канал продаж, что позволило увеличить объем продаж на 40%. Увеличила количество активных клиентов с 10 до 60 за счет четкой организации работы команды.Снизила процент просроченной дебиторской задолженности с 2 000 000 до 150 тыс. рублей за счет проведения успешных переговоров с клиентами.

- Выявление ключевых клиентов компании
- Поиск и привлечение новых клиентов

Образование

Высшее

- 2005 **Уральский Государственный Экономический Университет**
мировая экономика внешнеэкономическая деятельность, экономист внешнеторгового предприятия
- 2002 **Торгово-Экономический Техникум**
экономика, бухгалтерский учет и контроль, бухгалтер ОП

Тесты, экзамены

- 2018 **bubnov.ru**
bubnov.ru, Корпоративные продажи

Навыки

Знание языков **Русский — Родной**

Навыки **B2B Продажи**

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

- Обо мне **Активная жизненная позиция, целеустремленная, трудолюбивая, организованная, ответственная, отличные коммуникативные навыки. Умею жить и работать в команде. Прохождение тренингов по продажам (умение находить клиентов, уговаривать, продавать, налаживать связи, быть обаятельной, на пустом месте самообучаться, внимательно слушать, выявлять потребности клиента, задавать правильные вопросы ,предоставлять возможность высказаться и т.д.) Тайм-менеджмент, работа с дебиторской задолженностью. Уверенное владение ПК(Microsoft Office, Excel,Word,Outlook) работа в интернете и с электронной почтой, программа учёта SAP , 1С**