

Сачко Наталия Сергеевна

Женщина, 34 года, родилась 23 марта 1992

+7 (915) 0770222 — предпочитаемый способ связи

sbmedical@mail.ru

telegram: @Medinvest1992

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по развитию

300 000 ₽ на руки

Специализации:

- Главный врач, заведующий отделением
- Другое
- Коммерческий директор (ССО)
- Руководитель отдела продаж
- Руководитель филиала

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид, разъездная

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 12 лет

Январь 2026 —
настоящее время
3 месяца

ООО Клинико-диагностический центр Инновация

medcentre-mytishi.ru

Клинический психолог

В своей работе я создаю безопасное пространство, где люди могут быть собой — без страха осуждения и критики.

Основные направления моей работы:

Тревога, апатия, эмоциональные качели.

Сложности в отношениях (с партнером, детьми, родителями).

Низкая самооценка и неуверенность в себе.

Переживание стресса, утраты или возрастных кризисов.

Психосоматика (как психологический фон влияет на самочувствие).

Мой подход: Я использую методы когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) и гештальт-подхода. Это значит, что мы не просто говорим о проблеме, но и находим конкретные пути ее решения, работая и с мыслями, и с чувствами.

Немного обо мне: Я регулярно повышаю квалификацию и сама прохожу личную терапию, чтобы быть «чистым инструментом». Верю, что у каждого человека есть ресурс для счастливой жизни, даже если сейчас кажется, что силы на исходе.

Ноябрь 2021 —
настоящее время
4 года 5 месяцев

ООО Клинико-диагностический центр Инновация

Генеральный директор

Управление и развитие медицинского центра, подбор персонала, организация отдела продаж

- Выстраивание медицинской системы

- Поиск главного врача - работа в команде.

-Маршрутизация записи и приема пациента: приём → диагностика → лечение

-Увеличение конверсии из первичной консультации в старт лечения

-Увеличение среднего чек за счёт комплексных, медицински обоснованных программ

- Контролем и развитие деятельности медицинского центра, внедрение обучающего центра, получение образовательной лицензии
- Разбор конфликтов
- Управление командой
- Формирование маркетинговой стратегии
- Подбор, адаптация и развитие врачей
- Работа с медицинской аналитикой и МИС
- Анализировать показателей: конверсия, средний чек, загрузка врачей
- Формирование предложения по оптимизации процессов и услуг
- Управление арендной недвижимостью
- Взаимодействие с органами государственной власти
- Создание внутреннего отдела маркетинга, который ведет проекты по ведению таргетированной рекламы клиникам и салонам красоты.

Май 2018 — Май 2020
2 года 1 месяц

Bellini S.p.a.

www.bellini-lubrificanti.it/

Country Manager Russia

- Поиск и привлечение и выбор дистрибьюторов на территории РФ и СНГ;
- Организация сбыта на территории РФ и СНГ продукции Bellini S.p.a
- Техническая поддержка дистрибьютора и клиентов
- Совместное ведение клиентов вместе с дистрибьютором
- Обучение команды продавцов дистрибьютора, организация и проведение семинаров
- Проведение испытаний у клиентов, работа с рекламацией
- Развитие бизнеса и взаимоотношений производитель-дистрибьютор
- Анализ текущей ситуации на рынке (знание продукции и цен конкурентов)
- Сбор информации и передача в ЦЗЛ для разработки новых высокотехнологичных продуктов
- планирование
- управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
- контроль за выполнением плана продаж
- контроль дебиторской задолженности
- ведение переговоров, участие в подписании договоров
- разработка маркетинговой структуры
- разработка организационной структуры
- умение работать с агрегатами, станками с ЧПУ.

Апрель 2018 — Август 2019
1 год 5 месяцев

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АЛГОЛ ДВ"

Москва

Нефть и газ

- ГСМ, топливо (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела продаж СОЖ

- поиск и привлечение новых клиентов поиск в заданном сегменте на закрепленной территории;
- активные прямые телефонные продажи, прием и обработка входящих обращений последующее развитие бизнеса и взаимоотношений с клиентом: поддержание высокого уровня сервиса компании, максимальное расширение ассортимента;
- консультирование потребителей по различным вопросам (технические и финансовые)
- составление отчетов
- планирование
- управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
- выполнение плана продаж
- контроль дебиторской задолженности и ведение документооборота
- ведение переговоров, подписание договоров
- анализ рынка и конкурентов, контроль ценообразование, формирование команды

Февраль 2018 —
Март 2018
2 месяца

Центронефтесбыт

Москва

Менеджер по продажам

- поиск и привлечение новых клиентов поиск в заданном сегменте на закрепленной территории;
- активные прямые телефонные продажи, прием и обработка входящих обращений
- последующее развитие бизнеса и взаимоотношений с клиентом: поддержание высокого уровня сервиса компании, максимальное расширение ассортимента; -консультирование потребителей по различным вопросам (технические и финансовые)
- составление отчетов
- планирование
- управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
- выполнение плана продаж
- контроль дебиторской задолженности и ведение документооборота
- ведение переговоров, подписание
- продажи автомобильных масел

Ноябрь 2017 —
Февраль 2018
4 месяца

Центроснаб

Москва

Нефть и газ

- ГСМ, топливо (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

- поиск и привлечение новых клиентов поиск в заданном сегменте на закрепленной территории;
- активные прямые телефонные продажи, прием и обработка входящих обращений
- последующее развитие бизнеса и взаимоотношений с клиентом: поддержание высокого уровня сервиса компании, максимальное расширение ассортимента; -консультирование потребителей по различным вопросам (технические и финансовые)
- составление отчетов
- планирование
- управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
- выполнение плана продаж
- контроль дебиторской задолженности и ведение документооборота
- ведение переговоров, подписание договоров
- анализ рынка и конкурентов

Январь 2016 —
Ноябрь 2017
1 год 11 месяцев

Петро-Люб, ООО

Россия, www.petrolube.ru

Нефть и газ

- Нефтепереработка, нефтехимия (производство)
- ГСМ, топливо (розничная торговля)
- ГСМ, топливо (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

- поиск и привлечение новых клиентов поиск в заданном сегменте на закрепленной территории;
- активные прямые телефонные продажи, прием и обработка входящих обращений
- последующее развитие бизнеса и взаимоотношений с клиентом: поддержание высокого уровня сервиса компании, максимальное расширение ассортимента; -консультирование потребителей по различным вопросам (технические и финансовые)
- составление отчетов
- планирование
- управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
- выполнение плана продаж
- контроль дебиторской задолженности и ведение документооборота

-ведение переговоров, подписание договоров
-анализ рынка и конкурентов

Май 2013 —
Январь 2016
2 года 9 месяцев

ООО Смазка высокого качества

Москва, www.oil-svk.ru

Нефть и газ

- ГСМ, топливо (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

поиск и привлечение новых клиентов поиск в заданном сегменте на закрепленной территории;
активные прямые телефонные продажи, прием и обработка входящих обращений
последующее развитие бизнеса и взаимоотношений с клиентом: поддержание высокого уровня сервиса компании, максимальное расширение ассортимента; -консультирование потребителей по различным вопросам (технические и финансовые)
составление отчетов
планирование
управление запасами и заказами в зоне своей ответственности.
выполнение плана продаж
контроль дебиторской задолженности и ведение документооборота
ведение переговоров, подписание договоров
анализ рынка и конкурентов Москва, www.oil-svk.ru
Инженер департамента смазочных материалов

Ноябрь 2012 —
Апрель 2013
6 месяцев

IT Smart Company

Москва

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (монтаж, сервис, ремонт)

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Менеджер по продажам

- выполнение плана продаж.
- поиск и привлечение новых клиентов.
- выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.

Образование

Магистр

2026
Высшее

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Национальный исследовательский институт дополнительного образования и профессионального обучения», Москва

Клиническая психология

2015
Магистр

НИТУ МИСИС

Экотехнологий и инжиниринга, Детали машин и оборудование

Навыки

Знание языков Русский — Родной

Навыки **Организаторские навыки** **Управление командой** **Обучение персонала**
Руководство коллективом **Управление продажами**
Управленческие навыки **Обучение и развитие** **Подбор персонала**

Опыт вождения

Права категории В