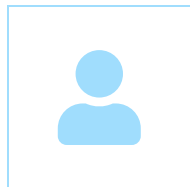


Marketing & PR, Medicine & Pharmacy, Services, Trade - purchase and sale



Iuliia Zinchenko

Preferowany kraj lub miasto:	Czechia
Wynagrodzenie:	Od 600 EUR
Kierunek działalności	Handel detaliczny
Rodzaj zatrudnienia	Pełny etat
offer.cv.ready-to-relocate.label	common.yes.label

Opis treści CV

Mám velké pracovní zkušenosti s diagnostickou, terapeutickou a laboratorní technikou a to včetně zobrazovacích systémů. Pro mne není problém najít společnou řeč s různými lidmi, například s dětmi, důchodci, kreativní mládeží, matkami na mateřské dovolené, muži v oblecích. Jsem tolerantní k homosexuálům, a proto dokážu snadno komunikovat s gayi, lesbami a bisexuály. Zákazníci moc milují můj úsměv a schopnost naslouchat a slyšet. Jsem připravena udělat všechno, a ještě víc, když budu vědět, že úsilí přinesou skutečné výhody pro společnost a zaměstnavatele, a samozřejmě, že moje práce bude pak adekvátně oceňována. Mám ráda nové výzvy. Ráda poznávám nové lidi a vyhledávám zajímavé obchodní případy. Jsem zaměřená na zákazníka, úspěšné dokončení projektu pro mne je prioritou.

Doświadczenie

01.06.2012 – 01.09.2013

ADVENSUM, s.r.o., Moskva (500 - 999 zaměstnanců) velkoobchodní a maloobchodní prodej zdravotnické techniky a spotřebního materiálu

Sales manager

- spolupráce s regionálními centry (Kemerovský, Permský a Omský regiony, federální okruh Dálný východ) - e-mail, on-line a telefonická komunikace, zjišťování potřeb. - podpora procesu prodeje - plnění komerčních smluv, vystavení fakturací. - příprava zpráv o prodeji - reporting (General Electric Medical Systems, Karl Storz, Olympus Optical, Event Medical SPajunk GmbH Medizintechnologie)

01.12.2013 – 01.08.2014

FIRMA GALEN, a.s., Moskva (250 - 499 zaměstnanců) velkoobchodní a maloobchodní prodej laboratorní techniky a spotřebního materiálu

vedoucí týmu práce se zákazníky

- spolupráce s regionálními centry FIRMA GALEN, a.s. - pravidelná setkání s partnery a koordinátory. Zajištění efektivní vzájemné komunikace mezi regiony a centrálou. Čerpání v regionech podnětů, námitek a připomínek, informování o nových projektech - komunikace a jednání s klienty (zjištění požadavků a přání zákazníka a příprava odpovídajících nabídek) - příprava a vedení prezentace produktů firmy - vedení nesériového nákupu a služeb o cca 5 přímých podřízených: plánování, řízení a zajišťování optimálního nákupu ve svěřených komoditách (doprava, obaly, pomocně provozní prostředky a veškeré služby) - plánování a monitoring projektů podle plánu (BECKMAN COULTER, Instrumentation Laboratory, SARSTEDT, Sebia, Virion-Serion) - řešení konfliktních situací s dodavateli

01.03.2008 – 01.06.2012

MEDICINSKAJA KOMPANIJA, s.r.o. (250 - 499 zaměstnanců) výroba a prodej zdravotnické techniky

Sales manager, Product manager

Sales manager (03/09 – 06/12) - práce s komerčními organizacemi v oblasti zdravotnické techniky - příprava prezentací a konkurenceschopných nabídek - podpora procesu prodeje (registrace smluv, fakturace, poukázek, přejímacích/předávacích protokolů, kontrola zadávání veřejných zakázek) Product manager (10/08 - 03/09) – Hirayama, 3M USA, Johnson & Johnson ASP - sterilizační technika - konzultace zákazníkům, zpracování objednávek pro zákazníky - e-mail, on-line a telefonická komunikace - vedení seminářů, účast na výstavách, příprava prezentace, školení nových zaměstnanců. Product manager (03/08 - 10/08) - Biosciences, Audit diagnostics, Thermo Fisher Scientific - laboratorní technika - konzultace zákazníkům, zpracování objednávek - komunikace s dodavateli (zadávání a kontrola veřejných zakázek)