

---

**Заместитель генерального директора,  
начальник отдела продаж.**

---

**Опыт работы:** (указаны последние три места работы)

**Директор по развитию отдела 2016-2017**

Руководство над отделом HoReCa

Выставление плана продаж;

Выставление KPI

Разработка/внедрение программ лояльности для клиентов;

Определение фокус-группы, на ежемесячной основе;

Анализ продаж по всем регионам и сегментам рынка;

Реструктуризация отдела - выявление потребности, в новых сотрудниках; рокировка внутри отдела.

**Заместитель генерального директора 2013-2016**

Руководство и контроль, за следующими отделами:

Отдел продаж: контроль и координация директора: планы продаж (ежемесячные и годовые),

проведение еженедельного собрания отдела продаж

отдел маркетинга: проверка запуска маркетинговых и трейд-маркетинговых мероприятий, контроль по выполнению условий спонсирования на международных выставках.

Отдел аналитики: постановка/контроль/координация задач аналитики продаж, доли рынка в РК и СНГ, рентабельность брендов.

**Специалист по продажам 2011-2012**

Работа с ключевыми клиентами компании (госструктуры, нефтеперерабатывающие компании, телекоммуникационных компаний, корпорации и т.п.):

Сопровождение клиентов - подписание договоров, разработка индивидуальных программ/особых условий, разработка/проведение корпоративного обучения.

Дополнительные обязанности: содействие генеральному директору, в координации отдела продаж.

**Общие сведения:**

Год рождения: 1988  
Пол: женский  
Город проживания: Алматы  
Гражданство: РК

---

**Образование:**

Алматинский технологический университет, экономика, Менеджмент

Алматинский колледж менеджмента и сервиса, Управление, Менеджмент

---

**Дополнительная информация:**

**Иностранные языки:** Русский, Уйгурский – свободное владение

**Ожидаемый уровень дохода:** 300 000 тенге

---

Если Вы заинтересованы в этом специалисте, то можете оставить заявку или позвонить по телефону +7 701 769 02 08

