**Р Е З Ю М Е**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DSC07689 | *Ф.И.О.* | Дёмин Вячеслав Станиславович |
| *Дата рождения*:  | 8 августа 1985 года |
| *Национальность*:  | Русский |
| *Семейное положение*:  | холост |
| *Адрес проживания*:  | г. Костанай, ул. Майлина, 15 |
| *Телефон*:  | 8 700 380-90-98, 8 701 177-08-15 |

***Цель*:** Найти в г. Костанае интересную, перспективную, высокооплачиваемую, ответственную работу, в которой мог бы реализовать приобретенные и накопленные знания, и практические навыки в области коммерции и предпринимательства.

***Образование*:**

* СШ № 59 г. Караганда
* Карагандинский государственный университет имени Е. А. Букетова. факультет иностранных языков

***Опыт работы*:**

2004-2007 менеджер - консультант в фирме «Center Telecom» г. Караганда

2007-2008 администратор в фирме «Center Telecom» г. Караганда

2008-2009 менеджер отдела КМС (коттеджное и малоэтажное строительство) в компании «ТехноНиколь-Астана» г. Караганда.

2009 январь- 2010 февраль И.о. Директора компании «ТехноНиколь-Астана» г. Караганда.

2010 февраль- 2010 август менеджер по развитию центрального региона РК в компании «GK Kazakhstan», по внедрению систем контроля расхода топлива г. Караганда

2010 августа – 2011 август менеджер коммерческого отдела (ОТиЭС) ТОО «KAZCENTRELECTROPROVOD» (Казцентрэлектропровод) г. Сарань

***Владение языком*:** Разговорный английский, постоянное посещение школы английского языка.

***Навыки*:** Владение ПК, Office 2007, 1C, Интернет,

***Личные качества*:** Целеустремленный, тактичный, коммуникабельный, инициативный, ответственный, самокритичен.

***Дополнительные сведения*:** За период работы в вышеуказанных компаниях получил большой опыт работы с клиентами разной специфики. Хорошо ориентируюсь в основных крупных компаниях РК, ознакомлен со структурой их работы. В процессе работы настроены партнерские отношения с компаниями разного вида от строительных до компаний перекупщиков. На данный момент в мои обязанности входят:

1. Работа с корпоративными клиентами (внедрение новых проектов, продуктов, параллельно уже существующих, проведение презентаций и переговоров, заключение контрактов, отслеживание дебиторской задолженности, мониторинг удовлетворенности клиентов.)
2. Работа с новыми клиентами (анализ рынка, выявление потребности, ориентирование на продукт всех должностных уровней потенциального клиента)
3. Участие в государственных закупках, тендерах, подготовка тендерной документации и коммерческих предложений, формирование цен, планирование продаж, анализ продаж. Разработка, продвижение новых продуктов.

Дата заполнения 30.08.11