# Франків Світлана Іванівна

# Кредитний експерт, менеджер по роботі з клієнтами, продавець

Дата народження: 3 декабря 1975 (42 года)

Місто: Луцк

Телефон: (066) 090-36-94

Эл. пошта: sfrankivv@gmail.com

Освіта:

Вища (1993-1998 рр.) Волинський державний університет ім. Л. Українки; соціальна психологія, викладач соціальних дисциплін, спеціаліст.

Додаткова (09.1999 - 06.2000 рр.) Луцький комерційний технікум, спеціальність: організатор комерційної діяльності, комерсант, молодший спеціаліст.

**Професійний досвід:**

**Адміністратор магазину "Люксоптика"**

(листопад 2016 року - серпень 2017, 10 міс.)

планування продажів магазину, забезпечення виконання планових показників;

консультування відвідувачів магазину;

управління роботою команди магазину;

організація і контроль дотримання стандартів роботи;

контроль оформлення магазину (асортимент, викладку, рекламні матеріали);

контроль ТМЦ, участь в інвентаризації;

ведення встановленої звітності;

аналіз конкурентного середовища.

**Адміністратор магазину «Фабрика сумок»**

(березень 2013 - жовтень 2016, 3 роки) м. Луцьк

ПП Долбієва М.С., роздрібна торгівля, шкіргалантерейні вироби.

• Основні обов'язки:

- організація ефективної роботи магазину, забезпечення високого рівня обслуговування покупців;

- ведення аналізу продаж;

- управління персоналом магазину (підбір, навчання, мотивація та контроль роботи, створення ефективної команди);

- фінансова звітність.

• Досягнення:

- формування корпоративної культури;

- стабільна та конкурентноздатна робота магазину.

**Керівник структурного підрозділу ТОВ «АЛЛО»**

(жовтень 2006 – січень 2009, 2,5 роки) м. Ковель, Волинської обл.

«АЛЛО» - рітейлер ринку портативної цифрової техніки і мобільних телефонів в Україні.

• Основні обов'язки:

- організація ефективної роботи філії;

- управління персоналом;

- забезпечення високого рівня обслуговування покупців і максимального виконання планових показників;

- фінансова і управлінська звітність.

• Досягнення:

- кращий магазин за результатами місяця в Західному регіоні (на протязі 6 місяців - перевиконання планових показників на 17-35%);

- відкриття торгової точки з “0”.

**Менеджер з продажу**

(03. 2005 - 10. 2005, 8 міс.) м. Луцьк, Волинської обл.

ТОВ «Торговий Дім" Південний "»

(ТМ "Мягков", "Штурман", "Одеса" і т.д.)

один з найбільших виробників лікеро-горілчаної продукції (ЛГП).

• Основні обов'язки:

- пошук клієнтів, консультація, підписання договорів,ведення об'єктів;

- дослідження ринку;

- організація та проведення рекламних заходів, мерчандайзинг.

• Досягнення:

- створення клієнтської бази;

- збільшення кількісної дистрибуції на закріпленій території.

виконання планових показників.

Додаткова інформація:

• користувач: офісний пакет Microsoft, 1 C Бухгалтерія;

• вмію розвивати справу з «нуля»;

• маю досвід: прямих продаж, ведення переговорів, формування колективу (підбір, мотивація), який здатний ефективно вирішувати поставлені перед ним завдання.