



«Для того, чтобы добиться чего-то,
нужно отказаться от
среднестатистического результата».
Автор мне неизвестен.

А звучит мне добиваться чего-то, зачем искать, казалось бы «от добра, добро»? Регулярно я задаю себе такой вопрос и каждый раз отвечаю на него по-разному. Это зависит от многого: от того, где я сейчас работаю; от того, как чувствуют себя мои домочадцы; от того, сколько мне лет; а иногда и от того, какая погода на улице, ведь я же женщина и ничто женское, в том числе настроение, мне не чуждо.

Поиски меня закидывали в разные сферы деятельности. Я работала в рекламном агентстве, продавала рекламу, организовывала мероприятия, придумывала рекламные кампании. Потом работала в торговле: продавала сантехнику и сложное инженерное оборудование. Сейчас я занимаюсь преподавательской деятельностью в Курганском областном бизнес-инкубаторе. Здесь я открыла для себя новую грань деятельности. Ведь накопленный опыт работы в разных сферах не давал мне спокойно спать, мне хотелось поделиться им с другими. И вот у меня теперь есть такой шанс.

Итак, зачем я что-то ищу?

1. Знания.

Я постоянно учусь новому: читаю много разных книг, смотрю кино, знакомлюсь с новыми людьми, разговариваю с ними, пробую себя в разных сферах, задаю вопросы компетентным людям. Мне интересно жить и питаться информацией.

Зачем?

Во-первых, потому что я энергичный, любопытный человек и стараюсь свою энергию пускать в правильное русло. Во-вторых, современный мир диктует свои правила, где знания и информация ценятся крайне высоко и являются важной составляющей успеха. В-третьих, это повышает мою стоимость (без кавычек!), как специалиста. Кроме того, я наслаждаюсь общением с умными, образованными, талантливыми людьми, поэтому я всегда стараюсь расти, чтобы интерес был обоюдным.

2. Деньги.

Меня не пугает низкий уровень оплаты в первые месяцы. У меня есть силы, энергия, возможности и, главное, желание прийти в компанию и несколько месяцев проработать за знания, за умения, за опыт, за повышение собственной цены, в том числе в глазах руководителя. К тому же я уверена в том, что если знания будут усвоены и применены, то их монетизация не заставит себя ждать.

Вся моя деятельность была связана с созданием продукта, его продвижением и продажами.

«Почему продажи?»

«Все покупается, и все продается:

любовь, планета Земля, вы, я;
особенно я»
Октав Паранго
(«99 франков» Ф.Бегбедер)

Продажи, технологии продаж интересовали меня всегда. Теперь, когда такая возможность есть, я объясню, почему.

Знакомимся ли мы с новыми людьми, устраиваемся ли мы на работу, выбираем ли платье на вечер - мы всегда стараемся выгодно преподнести себя, чтобы казаться более ценными и привлекательными. Каждый день, на каждом шагу мы продаем. Я продаю каждый день, так почему бы не сделать из этого профессию?

«Человек вырастает по мере того,
как растут его цели».
Ф.Шиллер

Почему я хочу работать на государственной службе.? Причин сразу несколько:

- Осознание того, что есть все возможности, и все зависит только от тебя, дает много сил!
- я знаю, что здесь смогу многому научиться!
- у меня есть твердая уверенность, что по складу своей личности я одна из Вас. Мне хватает знаний и опыта и у меня есть потенциал!!!
- мой жизненный принцип: «жизнь в режиме нон-стоп – остановишься, раздавят».
- «Только когда мы приходим к цели, мы понимаем, что путь был верен». Я по своей сути трудолюбивый и организованный человек, я всегда прислушиваюсь к своей интуиции, и пока она меня еще не подводила .
- много работать? Да, сложно. Да, вокруг много соблазнов. Но! Как говорила Великая Коко Шанель: «Есть время работать, и есть время любить. Никакого другого времени нет».

Коротко о себе:

Дата рождения 07.03.1978

Образование

Основное:

2005 — Курганский государственный Университет, Юридический факультет/социальная психология, Диплом

Повышение квалификации/курсы:

- 2011 — Финансы для нефинансистов, ИП Зайцев А.П. Екатеринбург;
- 2011 — Основы бюджетирования на предприятии оптов-розничной торговли, ФОИЛ «УРАЛ», Международный центр бизнеса Екатеринбург;
- 2011 — Развитие розничной сети компании, ФОИЛ «УРАЛ», Международный центр бизнеса Екатеринбург;
- 2011 — Сессия по организационному проектированию , ФОИЛ «УРАЛ», Международный центр бизнеса Екатеринбург;
- 2011 — Стратегическая сессия предприятия: анализ внутренней и внешней среды компании, разработка видения и миссии, стратегии, основного бизнес-процесса, корпоративной культуры компании, ФОИЛ «УРАЛ», Международный центр бизнеса "Ниотан", Екатеринбург;
- 2010 — Семинар «Процессный подход в управлении предприятием розничной торговли, построение базовых бизнес-процессов.» , Д. Потапенко, управляющий партнер Management Development group Inc., Москва;
- 2010 — Конференция «Пятизвездочный магазин», Федерация корпоративного консультирования, Екатеринбург;
- 2009 — Эффективные продажи, Усиб, Екатеринбург;
- 2008 — Эффективное управление ассортиментом и логистикой, Русская школа управления, Москва;
- 2008 — Эффективный отдел продаж в компании, Школа Алены Золотухиной, Москва;
- 2007 — Конференция Ассоциации «Рекламная федерация регионов: перспективы развития», РФР, Москва;

- 2006 — Эффективный маркетинг и взаимодействие с отделом продаж", Триз-шанс, Москва;
- 2006 — Английский язык, Языковая школа, 2 уровень

Профессиональный опыт

Бизнес консультант, преподаватель.

09.2011 – настоящее время ГУП «Курганский областной бизнес-инкубатор»

Основные функции:

Проведение обучения, бизнес консультирования, тренингов по направлениям: Стратегическое планирование, бизнес-планирование и маркетинг, управление персоналом, управление продажами, бюджетирование и управление финансами, управление сбытом и продажами.

Директор по продажам

06.2011– 09.2011 Оптово – розничная компания по продаже оборудования, товаров народного потребления. Дистрибьютор двух заводов – производителей.

Руководитель отдела продаж

01.2009-06.2011 Оптово – розничная компания по продаже оборудования, товаров народного потребления. Дистрибьютор двух заводов – производителей.

начальник креативного и PR отдела

01.2006– 01.2009 РГ "Курьер" ,

Руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами

03.2005– 01.2006 РГ "Курьер" ,

Менеджер по работе с клиентами

06.2001– 03.2005 РГ "Курьер" ,

Ключевые навыки

- высокая стрессоустойчивость, обучаемость, самостоятельность и инициативность, нацеленность на результат;
- опыт в сфере продаж более 10 лет
- опыт руководства более 6 лет
- опыт консультаций и обучения сотрудников отдела продаж
- высокая коммуникабельность и умение управлять людьми,
- навыки организации прогнозирования, планирования, бюджетирования,
- хорошее знание предпринимательской среды Курганской области
- опыт работы с государственными структурами
- готовность к командировкам
- водительское удостоверение – категории «В», личный автомобиль;