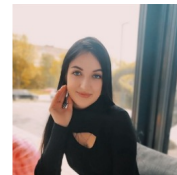


АНАСТАСІЯ СКОЧИЛЯС



АНАСТАСІЯ СКОЧИЛЯС

Мостиська
nastiagaber@gmail.com, +380974970417
Дата народження: 17 березня 2004 р.
Стать: Жіночий

ПРОФІЛЬ

Амбіційний менеджер з продажів з практичним досвідом консультування клієнтів та управління замовленнями. Володію навичками аналізу потреб покупців і ефективного представлення товарів, що сприяє збільшенню обсягів продажу та підвищенню лояльності клієнтів.

ОСВІТА

Моделювання одягу та технології дизайну
СНУ ім.В.Даля, м.Київ
Заочна форма навчання

жовт 2024 - трав 2028

ДОСВІД РОБОТИ

продавець-консультант
Магазин косметики, Мостиська

груд 2024 - бер 2026

- Консультування клієнтів щодо продукції та послуг, надання детальної інформації про характеристики товарів.
- Підтримання порядку в торговому залі, презентація товарів у вигідному вигляді відповідно до стандартів магазину.
- Обробка замовлень та ведення розрахункової документації, забезпечення точності оформлення продажів.
- Вирішення конфліктних ситуацій з клієнтами, забезпечення високого рівня задоволеності та лояльності покупців.
- Співпраця з командою для досягнення цілей продажу та підвищення ефективності роботи магазину.
- Моніторинг залишків товарів на складі та своєчасне інформування керівництва про необхідність поповнення асортименту.

Касир
I love kebab, Мостиська

трав 2025 - бер 2026

Переваги для посади менеджера з онлайн-продажів:

- Досвід щоденного спілкування з клієнтами.
- Навички виявлення потреб і підбору відповідного товару.
- Вміння працювати із запереченнями та вирішувати конфліктні ситуації.
- Стресостійкість і багатозадачність.
- Відповідальність, уважність до деталей та орієнтація на результат.
- Високий рівень комунікабельності та сервісного підходу.

Торговий представник

бер 2026 - лип 2026

Мостиська

- Відвідування торгових точок за закріпленим маршрутом.Продаж кондитерської продукції .
- Пошук нових клієнтів та розвиток клієнтської бази.
- Підтримка довгострокових відносин із наявними клієнтами.
- Прийом і оформлення замовлень.
- Контроль наявності товару та викладки продукції.
- Виконання планів продажів.
- Робота з дебіторською заборгованістю.
- Ведення звітності та робота з документацією.

НАВИЧКИ

Комунікабельність

Орієнтація на результат

Знання CRM-систем

Планування продажів

Робота з клієнтською базою

Вміння працювати в команді

Навички презентації