

МЕНЕДЖЕР ПО РЕГІОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ , РЕГІОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ , РАССМОТРЮ ВАРИАНТЫ, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - ВУ категорії «В,С» опитвождения более 2-х лет ; - Работаю в среде Windows с программами Office, 1С, а также в сети Интернет. - самоорганизован -трудолюбив -грамотная речь - быстро обучаюсь - коммуникабельность, активная жизненная позиция - нацеленность на результат - стрессоустойчив - стремление к развитию и профессиональному росту - хобби: путешествия, настольный теннис. - вредных привычек не имею. При необходимости могу предоставить характеристики с мест работы. Опыт работы: 2006-2008 торговый дом «Фантазия». Должность: продавец-консультант впоследствии старший менеджер отдела «напольные покрытия, двери, окна, МДФ панели ». -сбыт товара; - ознакомление клиента с товарной базой, консультации по характеристикам и эксплуатации, формирование заказов; - ввод новых групп товаров в ассортимент; - формирование дилерской сети и базы клиентов; - мониторинг цен и товаров конкурентов; - размещение товара и рекламной продукции, презентация товара. 2008- 2013 салон-магазин т.м. «Двери Белоруссии». Должность: менеджер по продажам - продвижение на рынок и сбыт продукции т.м. - формирование заказов. - анализ рынка, мониторинг цен и предложений конкурентов. - размещение и презентация товаров. - формирование заказов - формирование дилерской сети среди торговых и строительных организаций, монтажных бригад. 2013-2013 управляющий салоном торговой сети по продаже входных и межкомнатных дверей , металлопластиковых и алюминиевые конструкций. Обязанности : -обеспечение бесперебойной работы салона; - выполнение плана продаж; -формирование ассортимента товаров (складская программа , новые позиции); - решение конфликтных ситуаций; -мониторинг рынка (анализ товаров , цен и услуг конкурентов , анализ спроса (сезонность)); -стажировка и подготовка новых сотрудников; - складской учет и проведение плановых и предварительных инвентаризаций ; - оформление кредитов и рассрочек (как представитель банка на торговой точке); Достижения: Являюсь победителем конкурса «лучший продавец бонусной (приоритетной) продукции» по результатам продаж за 2 месяца среди 6-ти торговых точек по донецкой области. Очень хорошо знаю рынок входных и межкомнатных дверей, имею большой опыт общения с клиентами. За время работы была создана большая клиентская база в среде покупателей стройматериалов. Получил навыки ведения складского учета и анализа рынка розничной торговли. Являюсь уверенным пользователем персонального компьютера. Работаю в среде Windows с программами Office, 1С, а также в сети Интернет. Владею английским языком на среднем уровне. Имею водительское удостоверение категории « В и С ». 05.11.2013- по настоящее время - менеджер по региональному развитию компания «СТЕКО». Обязанности: - продвижение продукции на вверенной территории ; - расширение дилерской базы , путем привлечения новых дилеров и удержания уже существующих ; - выполнение плана продаж ; - помощь дилерам в решении вопросов и рекламационных случаев ; Достижения: - прохождение испытательного срока (с выполнением поставленных планов и задач); - победил в конкурсе по привлечению новых дилеров ; - знаком с преимуществами и недостатками конкурентов ;При необходимости могу предоставить характеристики с мест работы.