

★ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 25 000 ГРН.

🔄 26 березня 2020 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, часткова зайнятість

Категорії: Офісний персонал, Сільське господарство, агробізнес, Торівля, продажі, закупівлі

Досвід роботи

Начальник комерційного відділу

Агровинком ТОВ, Київ (Посередництво, та надання послуг агропідприємствам), Київ
01.2018 – 05.2019 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Посередництво, надання послуг агропідприємствам

-логістика, в т.ч. техніки

-технічне забезпечення (надання послуг оренди с/г техніки з парку підприємства)

- інформаційні послуги.

-Участь в профільних агровиставках, презентаціях, освітніх заходах.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор

Плодвинпром ТОВ (АГРОСЕКТОР Відновлення та закладка багаторічних культур), Берегово
09.2015 – 01.2018 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

Складання, погодження та виконання робочих планів на виробничих ділянках на місці виробництва, організація порядку роботи людей на виробничих ділянках. Контроль відповідності виконання робіт згідно технологічних карт.

Управління автопарком господарства.

Найм та контроль за виконанням робіт по підприємству, сторонніми організаціями

Складання та ведення управлінської, оперативної звітності.

Досягнення:

-Сформований робочий колектив.

-Відновлений парк с/г техніки.

-Проведені в повному обсязі планові роботи з відновлення, перезакладки, реконструкції площ багаторічних насаджень.

-Отримані/продані перші товарні партії продукції.

-Налагоджені партнерські взаємозв'язки підприємства щодо залучення та надання послуг з виконання робіт, постачання витратних матеріалів

торгівельний представник

АБ Трейдінг ТОВ (дистрибуція продукції фармкомпанії ЕЛЬФА), Київ
09.2014 – 02.2015 (5 місяців)

Обов'язки:

Дистрибуція та мерчандайзінг продукції компанії ЕЛЬФА, на закріпленій території. Робота з існуючими, та пошук нових каналів продажів. Робота з дебіторською заборгованістю та товарними залишками, розширення представленості товарів компанії, просування новинок продукції компанії.

Менеджер з продажів (гурт)

Актив Трейд ТОВ (ТНС, товари для дітей), Київ
10.2011 – 04.2014 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки:

- співробітництво з ключовими, СПЕЦІАЛІЗОВАНИМИ роздрібними мережами
- співробітництво з мережами-рітейлерами :(Ашан,Метро,Фоззі,Сільпо,Білла)
- Реновіція транспортного відділу компанії, перебудова і зміна специфіки роботи.
- Організація і контроль роботи відділу мерчандайзінгу в компанії.

Досягнення:

- Підвищення ефективності продаж, за рахунок зміни мною товарної політики по ввіреним контрагентам, та роботи з залишками щ низькою обертаемістю.
- Налагодження мною ефективної роботи автопарку підприємства.
- Активізація більш швидкого і якісного циклу продажу товарів.

Менеджер з продажів (гурт)

Альфа Тойс ТОВ (ТНС, іграшки), Київ
11.2004 – 04.2011 (6 років 5 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Співробітництво з торгівельними мережами
- Співробітництво з ФОП,ПП,СПД.
- Самостійне ведення питання Договорів по своїм контрагентам, та проведення переговорів.
- Робота з первинною документацією та дебіторською заборгованістю.
- Регулярна робота у відрядженнях.

Досягнення:

- збільшення кількості ТТ де присутні товари компанії, -збільшення активної кількості ПП,ФОП,
- налагодження роботи і зв'язків в регіонах.

Освіта

Національна Академія Управління (Київ)

Спеціальність: Фінанси, фінансовий менеджмент
повна вища, 09.1995 – 03.2000 (4 роки 5 місяців)

Знання мов

Англійська - Початковий, Російська - Вище середнього

Додаткова інформація

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Шукаю постійну роботу, у м. Києві, бажано правий берег.
Працевлаштування відповідно до норм КЗпП. Бажаний рівень з/п від 20.000 грн/міс.