

## СУПЕРВАЙЗЕР, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Біла Церква](#)

Вік: 34 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Сильный и опытный менеджер с ориентацией на получение Компанией максимальной прибыли и увеличения ее стоимости; • Профессионал с большим практическим опытом успешных продаж и взаимоотношений с клиентами; • Наличие лидерских и управленческих навыков, что подтверждено успешным развитием карьеры менеджера. Торговый представитель по линейной рознице янв 2014 - май 2014 (5 мес) ИП «Кока-Кола Бевериджиз Украина» (<http://coca-colahellenic.com.ua/>) 1. Обслуживание клиентов (согласно чёткому маршруту посещения). 2. Поиск новых клиентов. 3. Отслеживание дебиторской задолженности. 4. Своевременный забор денежных средств. 5. Контроль за соблюдением корпоративных блоков, представленности в торговых точках. 6. Наличие продукта и ассортимента на полке/витрина. 7. Ценовое позиционирование/наличие ценников. 8. Ведение отчётной документации. 9. Выполнение плановых показателей. Супервайзер июн 2012 - дек 2013 (1 год 7 мес) ПП "Торговый Дом ПОЛЯКОВ" (<http://polyakovtd.com.ua/>) 1. Ставить перед подчиненными задачи, распределять участки работ, расставлять приоритеты. 2. Корректировать работу персонала при сбоях в общем порядке работы. 3. Организовывать взаимозаменяемость работников. 4. Контролировать соблюдение графика работ, расстановку персонала в соответствии со штатным расписанием. 5. Проверять обеспеченность работников материально-техническими и информационными ресурсами. 6. Предотвращать и ликвидировать конфликтные ситуации в коллективе. 7. Оценивать качество работы каждого подчиненного. 8. Присутствовать при общении работников с клиентами, указывать на возможные недочеты. 9. Предлагать способы поощрений и взысканий. 10. Организовывать учебные курсы и персональное наставничество. 11. Определять критерии требований к кандидатам на работу и принимать участие в отборе претендентов. Достижения: Ежемесячное выполнение планов по всем показателям на 100% и более. Лучшая команда в филиале на протяжении трех месяцев подряд. торговый представитель по линейной рознице авг 2011 - июн 2012 (11 мес) ПП "Торговый Дом ПОЛЯКОВ" (<http://polyakovtd.com.ua/>) 1. Обслуживание клиентов (согласно чёткому маршруту посещения). 2. Поиск новых клиентов. 3. Отслеживание дебиторской задолженности. 4. Своевременный забор денежных средств. 5. Контроль за соблюдением корпоративных блоков, представленности в торговых точках. 6. Наличие продукта и ассортимента на полке/витрина. 7. Ценовое позиционирование/наличие ценников. 8. Ведение отчётной документации. 9. Выполнение плановых показателей. Достижения: Ежемесячное перевыполнение плановых показателей по продажам. Расширение активной клиентской базы на 90% в течении 9 месяцев. Увеличение объемов продаж на вверенной территории на 50%. Получение должности супервайзера. Киевский институт бизнеса и технологий (КИБИТ) (Киев, Украина) Год окончания 2012 Специалист по финансам и кредиту, факультет финансы и кредит специалист Национальная академия учета, статистики и аудита (НАСУА) (Белая Церковь, Украина) Год окончания 2011 Бухгалтер-аудитор, факультет учета и аудита бакалавр