

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, НАЦИОНАЛЬНЫЙ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

22 січня  
2017

Місто: [Київ](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 1. Управление, лидерство 2. Контроль, мотивация, стимулирование 3. Делегирование 4. Обучение и развития сотрудников Региональный менеджер(Центральный регион) 03.2013-по наст. время «Ozden Group»(Турция).Дистрибуция обувной косметики.(tm Smart, Vilo) Функциональные обязанности • Достижения плановых показателей в курируемом регионе. • Организация работы дистрибьюторов (Постановка задач, мотивация, контроль выполнение планов по вторичным и первичным продажам) • Проведение тренингов торговой команде дистрибьюторов • Контроль дебиторской задолженности в целом по региону • Проведение регулярных полевых процедур( коучинг, сторчек, ПО, Аудит). • Ведение коммерческих годовых переговоров с ключевыми клиентами(Национальные, локальные сети). Епицентр, Леруа Марлен, Ашан, Сильпо, Форс, Фуршет, Космо, Ватсонс, Велика Кышеня, Олди, Практикер, Новус и др. • Ведение планово-отчетной и рабочей документации. • Участие в стратегическом планировании развития продаж • Анализ и планирование маркетингового бюджета Региональный менеджер 01. 09.2011-03.2013 ООО 'Химрезерв' (Дистрибуция ЛКМ(лако-красочные материалы), авто химии, авто косметики.(современная и традиционная торговля).tm «Маляр»,(Химрезерв), «WIN» Функциональные обязанности -Достижения плановых показателей в курируемом регионе за счет прямых подчиненных и торговой команды дистрибьюторов. -Подбор и обучение персонала (СВ, ТП) -Планирование показателей КРП компании -Регулярное проведение полевых процедур( коучинг, сторчек, ПО, Аудит). -Ведение коммерческих переговоров с национальными и региональными сетями.(Леруа Марлен, Ашан, Епицентр, АТБ, Нова Линия, Практикер.) -Ведение планово-отчетной и рабочей документации. -Участие в стратегическом планировании развития продаж -Планирование промо мероприятий, распределение маркетингового бюджета, анализ эффективности. -Контроль общей дебиторской задолженности. -Переговоры с ключевыми клиентами(Национальные, региональные сети) Руководитель торговой группы с 01.01.2009-1.09.2011 ЧП 'КТ' (Розничная, оптовая торговля ТНП, электро инструмента, расходных материалов для строительства) Бренды: Bosch, Makita, КТ, Атаман, др. Контроль и достижение целей по количественной и качественной дистрибуции Постановка задач и распределение планов Контроль отчетности и распределение маршрутов Контроль общей дебиторской задолженности Ведение переговоров Обучение персонала(СВ, ТП) Подбор персонала(СВ) Мотивация торговой команды Супервайзер с 10.2007 по 01.2009 ТОВ 'Хенкель-Украина'(Persil, Losk, Rex, Bref, Clin, Pur, Somat). (Розничная, оптовая торговля) Подбор персонала(ТП) Обучение Мотивация Контроль и достижение целей по количественной и качественной дистрибуции Контроль дебиторской задолженности Планирование продаж Составление маршрутов Менеджер(опт, ключевые клиенты) с 04.2006 по 10.2007 ТОВ 'Хенкель-Украина'(Persil, Losk, Rex, Bref, Clin, Pur, Somat). (Розничная, оптовая торговля) Продажа продукции во всех каналах сбыта Презентации Ведение переговоров Заключение договоров Контроль дебиторской задолженности Подготовка спецификаций Анализ и администрирование Мерчендайзинг Киевский Национальный Торгово-экономический университет Тренинги: 2 дня – Супервайзерский цикл, 2 дня – Тайм Менеджмент(Управление временем), 2дня – основы продаж(sales basic), 2дня – Результативный менеджмент, 1 день – Категорийный менеджмент, 2 дня – Эффективный коучинг, 1 день – 7 навыков высокоэффективного менеджера, 2дня – Мастер коммуникаций, 2 дня – Сложные продажи, 2 дня- Управление причинами. Самосаботаж, как основание отсутствия результата; также другие