

ТЕРРИТОРИАЛЬНИЙ СУПЕРВАЙЗЕР, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ведення переговорів, Навыки коммуникации, Навыки презентации, Организаторские навыки, Расстановка приоритетов, Управление командой, Управленческие навыки, Навыки планирования Супервайзер компании «Mars» авг 2010 - настоящее время (4 года) ООО «Фудторг» (дистрибуция продуктов питания и кормов для животных) более 500 сотрудников; FMCG Основные обязанности: - Консультировать сотрудников дистрибьютора в целях достижения Ключевых Показателей Деятельности (КПР) по дистрибуции, представленности и покрытию точек на территории согласно стратегическим приоритетам компании Марс. - Достигать целей по запуску новых продуктов и реализовывать план активностей, направленных на увеличение продаж и получение положительных рекомендаций продукции компании Марс на вверенной территории. - Разработка и согласование с Территориальным Менеджером (ASM) и Дистрибьютором плана развития территории и увеличения объемов продаж. - Вести переговоры с Локальными ключевыми клиентами, контролировать выполнение договоренностей в Региональных и Национальных ключевых клиентах, находящихся на территории. - Проводит регулярные встречи с клиентами, направленные на установление долгосрочных деловых отношений, используя навыки проведения презентаций и ведения переговоров. - Внедряет системы измерения и контроля эффективности работы команды торговых агентов на соответствующей территории на основе утвержденных КПР. - Контролировать качество заполнения и корректность информации по торговым Точкам, находящимся в зоне ответственности. - Контролировать хранение и размещение дистрибьютором рекламного оборудования используемого командой торговых представителей. - Определять возможности для устойчивого и прибыльного роста продаж на своей территории. - Осуществлять индивидуальные тренинги для членов команды дистрибьютора. Регулярно заполнять форму полевого тренинга. - Регулярно проводить полевые аудиты и заполнять форму полевого аудита. - Контролировать складские помещения дистрибьютора с продукцией на соответствие условиям хранения. - Контролировать эффективное использование ресурсов компании (инвестиции в развитие продаж, инвестиции в команду дистрибьютора, инвестиции в оборудование). Торговый представитель компании «Mars» апр 2009 - авг 2010 (1 год 5 мес) ООО «Фудторг» (дистрибуция продуктов питания и кормов для животных) более 500 сотрудников; FMCG Обязанности: Активный поиск и привлечение клиентов; поддержание и развитие деловых отношений с существующими клиентами; анализ рынка, планирование продаж; контроль поставок, оплаты, задолженностей; контроль рекомендованных цен, представленности, товарного запаса; выполнение планов продаж Достижения: Выполнение планов по продажам и по установке оборудования; минимизация просроченной дебиторской задолженности, рост продаж на закрепленной территории. Торговый представитель компании «Марс» авг 2008 - янв 2009 (6 мес) МП ООО «Фирма «Лия» (дистрибуция продуктов питания и кормов для животных) FMCG Обязанности: Активный поиск и привлечение клиентов; планирование продаж; контроль поставок, оплаты задолженностей; контроль рекомендованных цен, представленности, товарного запаса; выполнение планов продаж Донецкий национальный университет, Донецк (Украина) Год окончания 2008 Вычислительной техники и информатики, Экономическая кибернетика, специалист