

КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА ГУРТОВОЇ ЧИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ, ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Івано-Франківськ](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Особисті якості: Цілеспрямований, комунікабельний, стресостійкий, креативний, відповідальний, вмію працювати у команді, готовий до відряджень та ненормованої роботи. Досвід роботи: 04.01.10-30.04.14, ТОВ «Рошен-Прикарпаття» Посада: Менеджер з реклами та мерчендайзингу • Забезпечення торгово-рекламними обладнанням (ТРО) склад дистриб'ютора; • Ведення документації по розміщеному ТРО (база даних, договора). • Організація виготовлення торгового обладнання, ведення реєстру ТРО та закупівля розхідних матеріалів; • Контроль наявності рекламних матеріалів в мерчендайзерів та торгового персоналу; • Контроль ведення звітності; • Аналіз роботи відділу; • Формування маршрутних листів; • Контроль використання палива; • Підбір персоналу; • Навчання персоналу; • Постановка задач, контроль, аналіз; • Проведення аудиторних занять; • Проведення польових тренувань; • Облік ТРО в 1С бухгалтерії; • Замовлення по виготовленню індивідуального ТРО; • Моніторинг ринку. 05.10.09-03.01.10, ТОВ «Рошен-Прикарпаття» Посада: Менеджер відділу збуту по VIP клієнтам • Проведення переговорів і підписання договорів на постачання продукції; • Аналіз стану ринків; • Робота з дебіторською заборгованістю; • Виконання задач по ввіреній території; • Ведення та звітність документації; • Виконання усіх планових показників. 05.02.07-04.10.2009, ТОВ «Рошен-Прикарпаття» Посада: Начальник відділу збуту по області • Досягнення максимального об'єму продажів на ввіреній території; • Підбір і навчання торгового персоналу своєї команди; • Досягнення 100% (кількісної і якісної) дистрибуції продукції на ввіреній території шляхом управління групою торгових представників; • Представлення інтересів компанії таї дистриб'ютора перед всіма клієнтами, на ввіреній території. • Контроль своєчасного повернення грошових коштів за поставлений товар з торгових закладів; • Виконання фінансового плану; • Виконання плану по фокусних позиціях; • Виконання плану по спецпроектах; • Збільшення кількості торгових закладів з візуальним домінуванням продукції; • Збільшення кількості розміщеного рекламного устаткування і матеріалів в торгових закладах; • Проведення маркетингових акцій (в торгових точках) по просуванню товару; • Зменшення рівня дебіторської заборгованості по маршрутах торгових представників; • Формування звітної документації; • Проведення переговорів і укладання договорів на постачання продукції; • Аналіз стану ринків збуту. 02.02.04-04.02.07, ТОВ КТД «Берест-Рошен» Посада: Спеціаліст з методів розширення ринку збуту • Пошук та розширення клієнської бази; • Підключення до співпраці нестандартні канали збуту; • Проведення переговорів по розширенню частки продукції та домінування в ТРТ; • Покращення ефективності роботи з ключовими клієнтами. 01.12.03-04.02.04, ТОВ КТД «Берест-Рошен» Посада: Мерчендайзер • Забезпечення максимальної присутності продукції на вітринах і полицях у ТРТ; • Забезпечення максимального візуального ефекту за допомогою торгового -рекламного обладнання і рекламних матеріалів у ТРТ; 05.06.01-30.10.03, КП «Універсам-Станславський» Посада: Заступник директора • Комерційна, фінансова та господарська робота продуктового універсаму. Освіта: 1996 – 2001 Прикарпатський університет імені Василя Стефаника, кваліфікація економіст, спеціальність – фінанси. 1990-1992 Івано-Франківський комерційний технікум, кваліфікація товарознавець-організатор, спеціальність організація торгівлі і товарознавство непродовольчих товарів. Додаткова освіта: 2013 – Бізнес-тренінг «Секрети управління часом. (Тайм-менеджмент)». 2010 – Бізнес-тренінг «Організація роботи супервайзера». 2009 – Бізнес-тренінг «Ведення ефективних переговорів». 2007 – Бізнес-тренінг «Системний підхід до продаж».