

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Херсон](#)

Вік: 41 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Бизнес-тренинги: Компания, которая проводила тренинг Тема тренинга Город Количество дней Хенкель Баутехник Украина Работа в команде Киев 3 Хенкель Баутехник Украина Profi time Киев 2 Хенкель Баутехник Украина Управление персоналом в продажах Киев 3 Хенкель Баутехник Украина Навыки ведения переговоров Киев 3 Бриджтаун Фудс Дистрибушн Украина Навыки продаж Николаев 2 Бриджтаун Фудс Дистрибушн Украина Навыки супервайзера Николаев 2 ЧП Алко Опт Техника продаж Херсон 1 тел. 0503868886 06.2013 – на данный момент ООО с ИИ «Ruukki Украина» Должность - региональный представитель Обязанности: контроль работы партнеров, дилеров, контроль менеджеров по продажам партнеров и дилеров, семинары, обучение менеджеров по продажам мониторинг рынка, выполнение поставленных планов, планирование (квартал, месяц, неделя, день), контроль оплат, расширение рынка сбыта. Личные достижения: Составил клиентскую базу по территории, Развил дилерскую сеть с 5 клиентов до 15 Выполнение планов 90% - 110%, Увеличение представленности в среднем в 3 раза 06.2006 - 04.2009 ООО с ИИ «Хенкель Баутехник (Украина)» Должность с июнь 2008 по март 2009 ведущий менеджер по продаже тм «Thomsit» (Одесская, Кировоградская, Николаевская, Херсонская обл. Крым) Непосредственный руководитель Мартынюк Александр Обязанности контроль работы контрактных дистрибуторов, мониторинг рынка, выполнение поставленных планов, планирование (квартал, месяц, неделя, день), контроль дебиторской задолженности, расширение рынка сбыта. Личные достижения Выполнение годового (2008) плана на 97%, составление клиентской базы строй.организаций, занимающихся полами, дебиторская задолженность в пределах нормы, увеличение числа контрактных дистрибуторов + 3 компании (что в свою очередь даст 40% к выполнению плана 2009 года). Должность с марта 2007 по май 2008 региональный менеджер (Херсонская, Николаевская, Кировоградская обл.) Непосредственный руководитель Цалюк Семен Обязанности в подчинении 1 супервайзер и 9 торговых представителей контроль работы дистрибуторов, выполнение поставленных планов, организация подбора персонала контроль работы ТП дистрибуторов, мониторинг рынка, планирование (квартал, месяц, неделя, день), проведение сторчеков, постановка целей и задач, контроль исполнения, контроль дебиторской задолженности. Личные достижения Выполнение годового (2007) плана на 120%, дебиторская задолженность в пределах нормы, увеличение представленности тм «Ceresit» на 30% Должность с июня 2006 по февраль 2007 торговый представитель (Херсон + область) Непосредственный руководитель Пасько Николай Обязанности контроль работы дистрибуторов, контроль работы ТП дистрибуторов, мониторинг рынка, классификация т т, планирование (месяц, неделя, день), проведение сторчеков, постановка целей и задач, контроль исполнения, контроль дебиторской задолженности Личные достижения Составил клиентскую базу по территории, выполнение планов свыше 110%, дебиторская задолженность в пределах нормы. Причины ухода Сокращение должности Год поступления Год окончания Учебное учреждение / факультет Специальность / квалификация 1998-2002 Херсонский политехнический колледж/механико-технологический Производство двигателей внутреннего сгорания 2007- 2010 Херсонский экономико правовой институт/финансы финансы Программа Самооценка Word 5 Outlook 4 Excel 4 The Bat 4 Power Point 4 1 C 4 Access 4 Acrobat Reader 4