

МЕНЕДЖЕР, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: **Дополнительные сведения:** Начинала трудовую деятельность в продажах - мерчендайзером, на данный выполняю функцию начальником отдела продаж – на собственном опыте успешно познала все должностные обязанности персонала отдела продаж. Способна передавать опыт работы персоналу отдела продаж: от мерчендайзера к менеджеру. Менеджер по Национальным сетям / Территориальный менеджер/ Руководитель отдела продаж Направление: пресса, полиграфия. Основные обязанности: Интенсивная работа с ключевыми клиентами (работа с национальными/локальными сетями, с мелкими/крупными ЧП, а так же с оптовыми покупателями). Заключение договоров, согласование условий работы и установление партнерских отношений с национальными / локальными сетями; Проведение переговоров на разных уровнях (как с рядовыми специалистами, так и с менеджерами высшего звена и руководителями подразделений). Поддержание партнёрских отношений с клиентами Ведение переговоров с поставщиками прессы, согласование определённых условий сотрудничества; Осуществление представительских функций. Проведение презентации. Развития продаж в охваченной территории. Полный цикл организации продаж в охваченной территории (Днепропетровскую, Харьковскую, Донецкую, Запорожскую, Полтавскую, Кировоградскую, Черкасскую, Николаевскую и Херсонскую области.) Дистанционное координирование работы команд (6 филиалов компании). Планирование и внедрение инструментов развития продаж в охваченной территории. Анализ закрепленной территории по каналам сбыта и по конкурентам (Днепропетровская область) Соблюдение ассортиментной и ценовой политики компании; Ценообразование (проект рентабельности цен на новые товары, проведение в базе 1С переоценок товаров и т.д.) Ведение ежемесячных отчетов по маржинальному доходу. Планирование возврата дебиторской задолженности; Контроль выполнения плановых показателей; Контроль наличия сформированных заказов в торговые сети Организация надлежащего учета, ведение и хранение документации. Осуществление постоянного анализа информации, полученной от отдела маркетинга. Совершенствование клиентской базы (работа по расширению и ведению клиентской базы в 1С предприятия). Ведение клиентской базы и номенклатурной базы для торговых сетей (более 100 покупателей, более 800 торговых точек, более 2000 номенклатурных единиц товаров). Формирование и разработка стратегии работы отдела продаж Подбор и обучение персонала отдела продаж; Распределение обязанностей и задач между структурными подразделениями отдела продаж. Постановка целей и задач торговым представителям, контроль и оценка их выполнения. Участие в оперативных совещаниях. Контроль соблюдения режима хранения коммерческой тайны сотрудниками отдела. Работа с сетями: «АТБ-маркет», «Спар-центр», «Плюс», «Варус», «ЕВА», «Простор», «КАПИ», Велика Кишеня», «Сильпо», «Фуршет» и т.д. Новые навыки (Успехи): Участие в реструктуризации компании (составление рабочего проекта реструктуризации отделов) принятие рабочего проекта Учредителем компании АТМА-ГРУПП, повышение на должность Начальник отдела продаж компании (с 08.10.2010г.). Осуществлялось периодическое перевыполнение плановых показателей, а также постоянное выполнение плановых показателей **СОЖАЛЕНИЮ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛНОСТЬЮ РАСПИСАТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ (ОГРАНИЧЕНИЯ В СИМВОЛАХ НА САЙТЕ) ЕСЛИ МОЯ КАНДИДАТУРА ВАС ЗАИНТЕРЕСОВАЛА ПРОШУ ВАС СООБЩИТЬ НА МОЙ ЛИЧНЫЙ ЭЛ. АДРЕСС: marina.rudik@mail.ru Я ВАМ ВЫШЛЮ БОЛЕЕ ДЕТАЛИЗИРОВАННОЕ РЕЗЮМЕ. СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ.**