

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Херсон](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Сільське господарство, агробізнес

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Професійні навички: уверенный пользователь ПК: MsWord, Excel, базовые навыки работы в 1С. Опыт управления людьми. Навыки стратегического планирования. Навыки проведения деловых переговоров. Резюме Васильченко Олег Юрьевич Дата рождения: 20 Сентября 1974 г. Адрес проживания: г.Херсон, ул. Волгоградская 32 Цель: применение своего профессионального опыта, навыков и знаний на должности регионального менеджера, менеджер по продажам. Опыт работы: Февраль 2014 г. – Июль 2014 Руководитель отдела продаж Проекта «Капельное орошение» Корпорации «Биосфера» Причина прекращения работы: Прекращение работы по новым направлениям, в связи с войной в Украине. Июнь 2007 г. – 2013 г. Причина прекращения работы: Май 2007 г. – 2007 г • Опыт работы: Руководитель по продажам направления орошения открытого и закрытого грунта. Вся Украина. В подчинении 4 человека. • Прекращение контракта • Куратор южного региона по гидроизоляции. Компания «Экстрим-Пласт» г. Днепропетровск. Гидроизоляция.. 2004 г. – 2007 г. Причина прекращения работы: 2004 - 2003 • Смерть владельца. • Супервайзер г. Херсон. Ремонт и изготовление мебели, оптовая торговля строительными материалами, Херсонская и Николаевская области. . • Служебные обязанности: Контроль работы торговых представителей, согласование ценовой политики, составление договоров, работа с ключевыми клиентами, ведение переговоров, тренинг торговых представителей. Количество подчиненных 8 человек, .выполнение плана продаж; • проведение переговоров с ключевыми клиентами; • управление командой торговых представителей; • разработка маршрутизации районов; • подготовка ежемесячных отчетов; • подбор и обучение персонала. • Торговый представитель г. Херсон. Ремонт и изготовление мебели, оптовая торговля. • Служебные обязанности: Поиск заказчиков. Работа в Херсонской и Николаевской областях. Достижения: • увеличение объемов продаж продукции в 3 раза за период работы. Личные качества: коммуникабельность,, ответственность, целеустремленность, энергичность, мобильность, аналитический склад ума, организаторские способности, нацеленность на результат. Дополнительные сведения: Типичный функционал, аналитик: - планирование объемов продаж и обеспечение выполнения; - проведение анализа рынка (оценка емкости и доли, сегментация, выявление потребительских предпочтений, мониторинг конкурентной среды и т.д.); - обеспечение эффективных коммуникаций с другими подразделениями (отделами маркетинга, закупок, логистики и т.д.); - поддержка, контроль и развитие деловых отношений с партнерами; Дополнительная информация: • женат; • готов к командировкам • есть л\а автомобиль. Образование: 1996 - 2003 г. Херсонский государственный университет, кафедра механизации сельского хозяйства.