НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ, 22 000 ГРН.

22 січня 2017 Місто: Київ

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ключевые компетенции: • развитое стратегическое и аналитическое мышление • высокий уровень результативности • подбор и развитие персонала • системность • открытость к новому Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами С 01.08.2012 по 1.04.2014 г. ООО «Эргопак» ведущий производитель товаров для дома (ТМ «Мелочи жизни», «Domi») www.ergopack.ua. Аналитика и планирование: • анализ деятельности конкурентов: цены, активности, продажи (доли в брендах, доли в ценовых категориях), доли на полках • стратегическое и оперативное планирование ежегодных, ежеквартальных и ежемесячных объемов продаж • планирование эффективных трейд маркетинговых активностей • постановка целей на день, неделю, месяц и коммуникация в регионы Организация работы: • разработка эффективных коммерческих условий по сотрудничеству с клиентами, проведение переговоров и заключение договоров с национальными сетями Украины • управление ассортиментом сетей - минимизация OOS на полках сетей - достижение максимальной эффективности с метра полки путем приведения ассортимента в сети в соответствие ранжированному списку ассортимента компании • управление бюджетом сетей (ежемесячный контроль план/факт затрат, увеличение эффективности маркетинговых мероприятий). • разработка регламентов и форм отчетности для команды продаж • создание стандартов работы для всех должностей в структуре • работа с сетями по направлению «приват-лейбл» Контроль: • контроль выполнения планов продаж, оперативное подведение промежуточных итогов и корректировка работы регионов до конца отчетного периода • работа с дебиторской задолженностью ключевых клиентов • посещение точек канала ключевые клиенты и проверка основных показателей работы региональных команд продаж (дистрибуция, представленность, использование ПОСМ, OOS, выполнение договорных условий) • оптимизация затрат • контроль выполнения и обеспечение соблюдения условий контрактов Команда: • проведение assessment center (метод комплексной оценки персонала) • подбор, адаптация, обучение, оценка, мотивация, контроль Достижения: 1. Увеличение объема продаж на 16% продукции ТМ «Мелочи жизни» (рост рынка 6%) 2. Активация сетей «Watsons», «Бруснычка», «Варус», «Сильпо» 3. Уменьшение просроченной дебиторской задолженности на 18% 4. Проведена реструктуризация отдела, что привело к увеличению его эффективности (прибыль на 1 грн. заработной платы увеличилась на 11%)Высшее 1. Специальность - «Компьютерные системы и сети», квалификация - инженер 2000-2005 г. 2. Специальность - «Менеджмент организаций», квалификация – менеджер экономист 2004-2006 г. ВИННИЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ. Тренинги. 1. Личная эффективность - «АВК» 2009 г. 2. Сложные переговоры, манипуляции в переговорах - «АВК» 2011 г. 3. Менеджмент: система, принципы, методы, команда, корпоративные стандарты. Александр Гуляев 2012 г. 4. Методы оценки и найма персонала - «Эргопак» 2013 г. 5. Методы обучения персонала - «Эргопак» 2013 г. Навыки работы с компьютером, ПО: опытный пользователь Exel, Word, Outlook, 1С и др.