

РУКОВОДИТЕЛЬ, 15 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 08.2006 – 02.2008 Ч.П. «Бэль» Дистрибуторская компания (FMCG) алкогольной продукции – Торговый представитель: 08.2006 - Участник фокус-команды про развитию нового направления: • Провел полный анализ территории; • Разработал клиентскую базу. 09.2006 – Назначен заместителем руководителя направления: • Проведение переговоров с поставщиками, формирование отчетности и ее анализ; • Формирование команды; • Заключение договоров поставки. Планирование продаж; • Разработал территорию, разработал маршрутизацию; 02.2007 - Торговый представитель: • Ежемесячное выполнение планов продаж; • Формирование коммерческих предложений, заключение договоров; • Учет дебиторской задолженности и обеспечение ее возврата. Достижения Увеличение продаж на 80% за 5 месяца 10.2005 – 06.2006 «МКЦ Коралл» - Менеджер по продажам медицинского оборудования: 10.2005 - Лугансий филиал: • Выполнение планов продаж; • Провел полный анализ территории, мониторинг конкурентов. 02.2006 - Вошел в состав группы по созданию и развитию филиала в г. Чернигов: • Подобрал и обучил персонал; • Наладил систему организации команды; • Проводил переговоры с субдистрибуторами; • Развил новую клиентскую базу. 10.2002 – 07.2005 Центр социологических исследований «СОЦИС» - Интервьюер: • Проведение социологических и маркетинговых исследований. • Проведение мероприятий по исследованию рынка товаров и услуг. • Сбор информации о продукте от потребителей и от производителей. Навыки: Знание техник продаж, знание складской и транспортной логистики, умение наладить бизнес процессы, умение вести переговоры, умение мотивировать, умение работать в команде и организовывать работу команды, ориентация на результат, проработка альтернатив, стратегическое мышление, умение заранее продумать риски и минимизировать их, планирование, опыт публичных выступлений. Личные качества: Креативность, ответственность, умение совершенствовать деятельность, сотрудничество, целеустремленность, настойчивость в достижении результата, аналитические способности. Доп. информация: • 095-255-66-62 • Уверенный пользователь ПК; • Автомобиль, опыт вождения 7 лет; • Хобби: рыбалка, кулинария.; • Семейное положение: женат, сын 9 лет. 02. 2014 – 04. 2014 Изи Кредит, ООО Руководитель филиала • Планирование, организация и анализ работы филиала; • Кадровое администрирование, подбор персонала, мотивация, контроль соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, командообразование, постановка целей, контроль выполнения; • Развитие клиентской базы (организация поиска и привлечение клиентов); • Участие в разработке и внедрении рекламных акций компании; • Организация мероприятий по сбору дебиторской задолженности. Достижения Разработана стратегия развития филиала. Создана команда из девяти консультантов. Причина ухода: ликвидация сети филиалов в Восточном регионе. 03.2011 – 01.2014 Сеть Автомоек Руководитель сети автомоек • Анализ рынка услуг автомоек в Донецком регионе; • Разработка бизнес-плана предприятия; • Выведение на рынок Донецкого региона новой услуги; • Организация предприятия с «нуля»; • Поиск объектов и открытие новых автомоек, запуск в работу; • Поиск и оценка поставщиков, заключение договоров; • Поиск партнеров и заключение с ними договоров о совместной деятельности; • Разработка и реализация маркетинговой программы по продвижению автомоек; • Оптимизация затрат; • Организация работы предприятия, бизнес процессов; • Подбор, обучение и управление персоналом; • Контроль финансовой деятельности; • Взаимодействие с контролирующими гос. органами. Достижения Разработал схему модернизации оборудования и внедрил ее. Достиг высокого качества услуг и обслуживания клиентов. 01.2010 – 02.2011 Ч.П. «Фирма МАКСИМУМ» Дистрибуторская компания (FMCG) кондитерские изделия Супервайзер • Контроль деятельности команды на вверенной территории; • Формирование, распределение и контроль выполнения планов продаж; • Формирование и обучение команды; • Проведение коучингов, минитренингов, презентаций; • Проведение сторчевков; • Проведение анализа по показателям: представленность, конкуренты, покрытие территории, потенциал; • Проведение переговоров и заключение договоров с ключевыми клиентами; • Планирование и контроль проведения маркетинговых мероприятий; • Ведение документооборота, предоставление отчетности; • Контроль сбора дебиторской задолженности. Достижения: Увеличил объем продаж на 40% на территории; Создал успешную, мотивированную команду. 07.2009 - 12.2009 ООО «Витмарк-Украина» - Торговый представитель: • Ежемесячное выполнение планов продаж; • Формирование коммерческих предложений, заключение договоров; • Учет дебиторской задолженности и обеспечение ее возврата; • Формирование отчетности. Достижения Разработана новой территории с «нуля» увеличен объем продаж на 20%. 05.2008 – 06.2009 Аналитик на валютной бирже FOREX: • Управление активами; • Обзор и аналитика трендов и текущих цен на валюту; • Построение стратегии торговли; • Анализ рисков и минимизирование их; • Создал торговый

план; • Знание законов рынка.2001г. Луганский Политехнический колледж – юрист . 2005г. Донецкая Академия Управления – Менеджер организации.Тренинги: «Управление продажам» и «Ведение переговоров», «Эффективный менеджер» и т.д.