

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Менеджер строительного направления (Харьковская обл.) 2009-2009 ООО «Викториан Украина» г. Харьков (ЛКМ) • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Организация торговых операций и выполнение условий по договорам с клиентами Менеджер строительного направления (Харьковская обл.) 2008-2009 ООО «Колор Центр Сервис» г. Харьков (ЛКМ) • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Увеличение объемов продаж ТМ Sadolin, Pinotex, Synteko, Casco и создание клиентской базы • Организация торговых операций и выполнение условий по договорам с клиентами Региональный менеджер (Харьков, Полтава, Днепропетровск, Луганск) 2007-2008 ООО «Файдал Украина» г. Киев (ЛКМ) • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Увеличение объемов продаж ТМ FEIDAL, контроль выполнения плановых показателей • Контроль присутствия в гипермаркетах необходимого ассортимента продукции • Подбор персонала, проведение тренингов, контроль промоутеров в гипермаркетах • Организация и проведение презентаций в гипермаркетах Территориальный менеджер (Харьковская обл.) 2013-2014 ООО «Тиккурила» г. Киев (ЛКМ ТМ Tikkurila, Vivacolor, Колорит, Текс) • Выполнение плана продаж по пяти каналам сбыта (DIY, TR, DIM, OS, WS) • Контроль дебиторской задолженности, соблюдение установленной отчетности • Поиск дистрибуторов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Формирование заказов и координация работы дистрибуторов • Контроль рекомендованных розничных цен на введенной территории • Подбор персонала, проведение тренингов, контроль промоутеров в гипермаркетах • Участие в рабочих совещаниях, ценообразовании, формировании системы работы по региону • Анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов компании • Систематическое посещение клиентов и установление наиболее благоприятствующих взаимовыгодному сотрудничеству отношений Ведущий региональный менеджер (Киевская, Черниговская обл.) 2011-2013 ООО «Балаклеяский Шиферный Комбинат» г. Харьков • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Формирование заказов и координация работы дистрибуторов • Координация работы региональных менеджеров по Киевской и Черниговской области • Участие в составлении планов продаж на год, контроль его выполнения подчиненными (2чел) • Участие в рабочих совещаниях, ценообразовании, формировании системы работы по региону • Систематическое посещение клиентов и установление наиболее благоприятствующих взаимовыгодному сотрудничеству отношений • Анализ потенциальных рынков сбыта, развитие закрепленной территории • Разработка оперативных и перспективных планов сбыта продукции в регионе • Анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов компании • Поддержание в актуальном состоянии данных о клиентах в информационной системе Региональный менеджер (Харьковская обл.) 2010-2011 ФАБРИКА ДВЕРЕЙ «БУДМАЙСТЕР» г. Павлоград (межкомнатные двери) • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Анализ потенциальных рынков сбыта, развитие закрепленной территории • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Формирование заказов и координация работы дистрибуторов Региональный менеджер (Харьковская обл.) 2009-2010 ТМ MASTERTOOL г. Харьков (строительный инструмент) • Выполнение плана продаж, контроль дебиторской задолженности • Соблюдение установленной отчетности • Поиск клиентов, проведение презентаций, переговоров, заключение договоров • Активные прямые продажи, формирование заказов, участие в выставках Украинская Государственная Академия Ж/Д транспорта 2001-2007 • Специалист, компьютерные информационно - управляющие системы Опыт работы в сфере продаж строительных материалов более 10 лет! Владею ПК на уровне опытного пользователя (MS Office, 1С 7,8 версии) Права кат. «В», Личный автомобиль Opel Omega Интеллигентный, коммуникабельный, целеустремленный, порядочный, ответственный, стрессоустойчивый, аналитический склад ума.