НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

22 січня 2017 Місто: Київ

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

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Английский - разговорный. Проведение презентаций и переговоров. Планирование продаж и политики ценообразования. Продвинутый пользователь ПК. Умение организовать и работать в команде. Заместитель директора департамента продаж (ио директора департамента продаж) фев 2013 - авг 2014 (1 год 7 мес) Интеррыбфлот / ИРФ от 100 до 250 сотрудников FMCG - Управление продажами ТМ корпорации на территории Украины (ТМ Аквамарин, ТМ ИРФ, ТМ Море, ТМ Рижское золото, ТМ Морская коллекция). - Прямые коммуникации с собственниками (директорами) крупнейших дистрибуторов на рынке FMCG Украины. - Увеличение объёма продаж и дохода корпорации. - Поиск потенциальных дистрибуторов. - Контроль по выполнению финансовой дисциплины. - Повышение профессионального уровня сотрудников отдела продаж (проведение тренингов, обучение). - Подготовка и согласование бюджета подразделения продаж на год. - Разработка, пересмотр и контроль выполнения планов в рамках стратегии продаж по: каналам сбыта, брендам, ассортименту, достигнутым результатам (доли, продаж). - Формирование ценовой политики продаж на основе параметров бюджета подразделения. - Разработка маркетинговой политики компании на основе анализа потребительских свойств товара и прогнозирования потребительского спроса на продукцию. - Обеспечение мероприятий по продвижению товаров, управление маркетинговыми исследованиями, планирование соответствующего бюджета расходов. - Анализ структуры затрат подразделения, разработка и внедрение предложений по снижению затрат. - Личное участие в подборе персонала в департамент продаж. - Контроль выполнения еженедельных планов работы руководителей продаж в регионах (дивизиональных менеджеров). - Контроль своевременного предоставление итогов работы подразделения за отчётных период. Финансовая отчётность и аналитика. - Обеспечение выполнения плана производства (согласование и корректировка). - Контроль товарных остатков по складам торговли. - Контроль выполнения коммерческих условий работы по отделу дистрибуторских продаж за каждый отчётный период. - Планирование и контроль работы территориальных менеджеров корпорации в закреплённых областях. Руководитель региональных продаж (Запад, Восток, Юг, Центр) май 2006 - фев 2013 (6 лет 10 мес) Интеррыбфлот / ИРФ от 100 до 250 сотрудников FMCG - Планирование объема продаж по регионам. - Согласование планов продаж с дистрибуторами. - Контроль выполнения планов дистрибуторами. - Инициирование смены дистрибутора. - Контроль дебиторской задолженности. - Работа с командой дистрибуторов. - Обеспечение стабильности поставок продукции в регионы. - Контроль проведения акций дистрибутором. - Анализ товарных запасов дистрибутора. - Поиск новых каналов сбыта. - Планирование и контроль работы территориальных менеджеров корпорации в закреплённых областях.Национальный аграрный университет (Киев) Год окончания 2003 Менеджмент ВЭД, Магистр (красный диплом)