

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Севастополь](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навыки работы с компьютером, ПО Уверенный пользователь-MS office (Word, Excel, Power Point), 1С Предприятие 7,7, Firefox. Умение руководить, планировать, организовывать – Эксперт, использую в настоящее время, 11 лет опыта. Креатив – Эксперт, использую в настоящее время, 11 лет опыта. Стрессоустойчив Начальник отдела продаж Декабрь 2014 - Март 2016 ООО Меркурий Открытие филиалов (поиск помещений, набор персонала). Организация первых продаж (набор ЛС торгового отдела). Ответственность – выполнение плановых показателей по продажам, ЗДС, инициатив, экономических нормативов, штатному расписанию. Контроль обслуживания VIP сегмента, организация и участие в переговорных процессах. Контроль и сокращение ПДЗ на вверенных территориях. Контроль развития КБ и АКБ. Своевременный запрашиваемый руководством отчет – анализ продаж, выполнение планов, первичные планы по продажам и ЗДС. Сводный анализ по выданным лицензиям и КБ с лицензиями. Открыты и полноценно запущены два филиала, на вверенной территории, в Севастополе и Ялте. Численность ЛС - офис 3 чел., СВ 5 чел., ТП 21 чел., ТП VIP 1 чел., Мерчандайзер 4 чел. Результат по календарному году - 44% доля продаж подразделения в компании по Крыму, покрытие по АКБ с алко лицензией по РАР - 96%, оборачиваемость - 21 день, ПДЗ - 7%. Исполнительный директор филиала Апрель 2014 - Декабрь 2014 ООО Юз Алко – Трест Организация и контроль функционирования офиса, торговой команды, склада, доставки. Поиск и решение задач по оптимизации затрат (минимизация не снижая эффективности). Работа с контролирующими органами. Контроль ДЗ и разработка и внедрение мероприятий по локализации (минимизации) ПДЗ. Управление вверенным подразделением в экономических рамках установленных руководством. Проведение инвентаризации на складе. Контроль эффективности как маршрутов ТП, так и маршрутов доставки. Начальник отдела продаж Ноябрь 2012 - Май 2014 Фирма «Люстдорф» в форме ООО (территория – Севастополь, Ялта, Алушка, Форос, Бахчисарай). Организация комплексного изучения рынка по реализуемой предприятием продукции (соотношение спрос-предложение, уровень цен, развитие конкурентов, стратегии и тактики их деятельности, анализ появившейся новой продукции). Определять тактику и стратегию сбыта продукции отделением. Организация без перебойной логистики в ТТ. Работа с контролирующими органами. Формирование, расчет и отправка заявки на завод. Составление, анализ и предоставление отчетов. Контроль дебиторской задолженности. Обучение, организация обучения команды СВ, контроль обученности команды ТП. Отделение приняло с отрицательным финансовым результатом и де мотивированной командой в т.ч офис!!! К апрелю 2014 отделение вышло на положительную динамику по показателям уровня выполнения плана продаж, финансовым показателям. По результатам проверки Руководителя ЧР отдела компании во 2 квартале 2013 г за второе место получили командную премию. План 2013 валовый был перевыполнен на 18%, а экономический на 27%. В результате чего Севастопольское отделение уверенно закрепилось на положительном экономическом результате. Региональный менеджер Май 2012 - Сентябрь 2012 Развитие региона, развитие (обучение в т.ч.) команды ТМП, выполнение плановых показателей, контроль за финн. дисциплиной дистрибьюторов, запуск Одесского филиала, актуализация 80% потенциала Крымский Институт Экономики и Хозяйственного Права Факультет - экономика предприятия Специалист Профессиональные навыки Пользователь-MS office (Word, Excel, Power Point), 1С Предприятие, Firefox. Дополнительное образование (курсы, тренинги): 2011 тренер Гомон Сергей, тренинг "Профессиональное Ведение Переговоров. Влияние. Противостояние Влиянию" 2009 тренер Карлос Авальян, тренинг "Организационно финансовый менеджмент" 2008 ТА Успех, тренинг "Управление изменениями в организации" 2006 ТА Успех, тренинг "Основы Экономики и Кредитной Политики" 2005 Pucelik Consulting Grup (PCG) тренер Фрэнк Пьюслик, авторский тренинг "Профессиональные Бизнес-процедуры"