

## ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА, 1 500 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: часткова зайнятість

Категорії: Керівництво

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Уверенный пользователь ПК (MS Office: Word , Excel, Outlook Express; Internet Explorer, 1С: Предприятие 7.7 и пр.); возможность использовать в работе ноутбук, принтер, сканер. Дополнительная информация - коммуникабельность; -ответственность; -инициативность; -самостоятельность; -знание ПК; -без вредных привычек; -интересы :спорт(бег , брусья ,здоровый образ жизни); Опыт работы Key Account Management с 01.2012 по наст. время (2 года 8 месяцев) ООО'Мінеральні Води України' (Продажа минеральной воды) Работа с существующими клиентами; Поиск новых клиентов; Контроль дебиторской задолженности; Улучшение представленности ассортимента и места расположения; Налаживание долгосрочных отношений. Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей (продавцов), изучение их потребностей; Ведение и обновление базы данных о клиентах; Составление отчетов об уровне объема и показателей продаж клиентов; Обеспечение сохранности оформляемой документации по заключенным договорам. Key Account Management с 05.2010 по 03.2011 (10 месяцев) Всесвіт ко (продуктовая группа товаров(бакалея)) Обязанности: •Разработка стратегии и системы представления интересов. •Сбор информации, характеризующую конъюнктуру рынка (спрос, предложение, цены, конкуренты, перспективные клиенты и потребители). •План работы на день (посещения, встречи) с существующими клиентами, проведение с ними переговоров по сделкам купли-продажи, заключение договоров. •Оказание консультационных услуг клиентам. •Осуществление контроля за исполнением клиентами своих обязательств по договорам купли-продажи (своевременной оплатой, приемкой товаров), выявление причины нарушения клиентами своих обязательств, принятие мер по их устранению и предупреждению; •Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей (продавцов), изучение их потребностей; •Ведение и обновление базы данных о клиентах; •Составление отчетов об уровне объема и показателей продаж клиентов; •Обеспечение сохранности оформляемой документации по заключенным договорам. Руководитель отдела продаж(г.Киев) с 04.2005 по 09.2008 (3 года) ООО'Альтаир - к' (сегменте лакокрасочных материалов для автомобилей) •Подбор персонала (обучение введение в работу) •Контроль работы торговых представителей •Создание логистики движения торговых представителей по маршрутам •Логистика движения товара и заказ товара •Разработка учета денежных средств •Контроль и учет дебита •Разработка учета складских остатков •Контроль и учет целевых денежных средств •Контроль и учет складских остатков •Мониторинг рынка и введение инновационных стратегий продаж •Ведение переговоров с поставщиками •Развитие нового направления «с нуля»; •Маркетинговое исследование рынка, анализ потенциальных конкурентов и продукции; •Выведение на рынок новых материалов, организация и участие в выставках; •Разработка рекламной стратегии, каналов сбыта, ценовой политики, •Разработка и контроль над созданием веб-сайта, выставочного стенда и демонстрационных мини-стендов для представления продукции; •Выведение на рынок новой торговой марки;с 09.2003 по 12.2009 Национальный Университет Пищевых Технологий, Учет и аудит, Киев