

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Имею практические навыки в следующих областях: - опыт построения и руководства отделов продаж и логистики; - подбор, развитие, мотивация и контроль персонала; - создание маршрутов и режимов работы для сотрудников; - продвижение продукции на новых территориях; - создание мероприятий по продвижению продукции; - управление дебиторской задолженностью; - успешный опыт проведения переговоров с клиентами (подготовка коммерческих предложений и спецификаций); - формирование и развитие ассортимента продукции; - контроль остатков на складе, формирование и прогнозирование заказов в работе с поставщиками; - планирование, анализ деятельности и создание отчетности на предприятии. Ноябрь 2012 – Ноябрь 2013 ООО «Степ Бизнес Компани» Производитель кофе. ТМ «Русская Кофейня», «Це Кава». Деятельность компании: Производство и сбыт кофе (дистрибуция). Должность: Региональный менеджер (Центр и север Украины). Регион: Харьковская, Сумская, Полтавская, Черкасская, Кировоградская, Черниговская области. В подчинении: ТМ г. Харьков. Обязанности: разработка и реализация стратегии продаж компании в регионе; организация, управление продажами; планирование, контроль и анализ продаж во вверенном регионе; поиск новых каналов сбыта, проведение переговоров, заключение договоров с партнерами (поиск новых партнеров); контроль соблюдения партнерами ценовой политики; контроль соблюдения территориальности продаж; обеспечение представленности продукции согласно стандартов; обеспечение эффективной работы сотрудников дистрибьюторов (четкая постановка целей и задач, мотивация, контроль). контроль дебиторской задолженности; анализ рынка (конкурентов и ТМ). Достижения: Подключил новых партнеров (дистрибьюторов), Расширил ассортимент в прайс-листах дистрибьюторов на вверенной территории, Улучшил представленность с 20% до 60% на вверенной территории, Разработал и внедрил мероприятия для увеличения объемов продаж на вверенной территории. Ноябрь 2013 – Август 2014г. ООО «Мир инструмента» ручной инструмент ТМ «MTX, PALISAD, SPARTA ,GROSS, STELS, СИБРТЕХ (Россия)» Деятельность компании: сбыт ручного инструмента (дистрибуция). Должность: Региональный менеджер (Центр и север Украины). Регион: Харьковская, Сумская, Полтавская, Винницкая, Житомирская, Черниговская, Черкасская области. В подчинении: 7 торговых представителей (Харьков, Сумы, Полтава, Кременчуг, Винница, Житомир, Чернигов, Черкасы) Обязанности: Подбор и обучение персонала (торговых представителей); управление продажами; разработка и реализация стратегии продаж компании в регионе; планирование, контроль и анализ продаж во вверенном регионе; обеспечение эффективной работы команды торговых представителей контроль дебиторской задолженности. Достижения: Создал и обучил команду торговых представителей Увеличил показатели на вверенной территории: объем продаж на 50%, АКБ на 80% СКЮ на 60% 1997 - 2002. Уманская государственная аграрная академия, менеджер организации труда. Факультет/Специальность: Экономика/менеджер 2005– тренинг А. Рыбалко (г. Кривой Рог) «Эффективное управление продажами»; 2007– тренинг А. Рыбалко (г. Кривой Рог) «Профессиональное ведение переговоров»; 2008– тренинг А. Рыбалко (г. Кривой Рог) «Команда не для слабаков» - (экстремальное занятие); 2012 – тренинг А. Рыбалко (г. Кировоград) «Система обучения менеджеров по продажам»