

СУПЕРВАЙЗЕР, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ведення переговорів, заключення договорів, проведення промо-акцій і розробка рекламних акцій, а також контроль мерчандайзерів, розробка брендбуків і логотипів компаній, пошук клієнтів, ведення документооборота, набір і навчання персоналу, прямі продажі, ведення переговорів, заключення договорів, пошук нових клієнтів, розширення асортименту, робота з оптовими компаніями, мерчандайзинг, тренінги, розробка маршрутів, планування дня. 08.2006 – – ООО «АРТ Дизайн», комерційний директор (ведення переговорів, заключення договорів, проведення промо-акцій і розробка рекламних акцій, а також контроль мерчандайзерів, розробка брендбуків і логотипів компаній, пошук клієнтів, ведення документооборота, набір і навчання персоналу, офсет, широкоформатна печать, шелкотрафарет, зовнішня реклама, контроль виробництва і др. (роботав з такими компаніями, як «Марком», «Сокар», «ТАС», «УГМК», «Поляна», «Unilever», «Arterium»). 02.2006 – 05.2006 – ООО ТД «Юбилейный», супервайзер (робота з брендом м'ясокомбінату Юбилейный прямі продажі, набір персоналу ведення переговорів, заключення договорів, пошук нових клієнтів, розширення асортименту, робота з оптовими компаніями, мерчандайзинг, тренінги, розробка маршрутів, планування дня, постановка цілей). 11.2004 – 12.2005 – ЧП «Торговий Дом», юрист (заклучення договорів з виробниками, продажі зернових культур по регіонах, пошук, робота з розницею і оптом, ведення переговорів). 12.2003 – 11.2004 – ЧП «Магрос», супервайзер (робота з брендами Оболонь, Санінтербрю, ББХ, Хайнікен прямі продажі, ведення переговорів, заключення договорів, пошук нових клієнтів, розширення асортименту, робота з оптовими компаніями, мерчандайзинг, тренінги, розробка маршрутів, планування дня, постановка цілей). 08.2001 – 09.2003 – ООО Савсервис-Мова. Торговий представник, і.о. супервайзера (робота з брендами Крафт Фудз Україна, Київ-Конті, Немиров, Золота Амфора, прямі продажі, ведення переговорів, заключення договорів, пошук нових клієнтів, розширення асортименту, робота з оптовими компаніями, мерчандайзинг, тренінги, розробка маршрутів, планування дня, постановка цілей). 01. 1999 – 08.2001 – Рекламне Агентство «Сигнал». Ведучий менеджер (розміщення реклами в СМІ, складання бази клієнтів, пошук нових клієнтів, розробка нових напрямків). 10.1997 – 12.1998 – Канадська оптова компанія – Управляючий регіональним філіалом (організація і робота мережі прямих продажів) 09.1995 – 09.1997 – Канадська оптова компанія. Інструктор по продажам (прямі продажі, аналіз ринку, управління персоналом, планування). вище юридичне Спеціаліст в області господарського права. Учасник в тренінгах по управлінню персоналом і прямим продажам. Самонавчання – основи економіки, управління персоналом.