

## НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Миколаїв](#)

Вік: 41 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Целеустремленность, порядочность, стрессоустойчивость и самоконтроль, ответственность, пунктуальность, активная жизненная позиция. Начальник отдела сбыта с 01.2011 по 08.2013 (2 года 7 месяцев) Хилал Аллюминий Юкрейн (светопрозрачные конструкции) Зона ответственности: Николаевская + Херсонская обл. В подчинении 4 - 5 человек. Обязанности: Запуск работы отдела сбыта с нуля, подбор и обучение менеджеров продаж, планирование их работы, постановка целей, анализ, контроль и корректировка. - управление товарным запасом филиала (анализ товарооборота, заказ товара, работа с неликвидными и залежалыми позициями); - выполнение плановых показателей; - работа с дебиторской задолженностью; - работа с ключевыми клиентами; - анализ рынка сбыта и мониторинг конкурентов; - поиск и привлечение новых клиентов; - составление и ведение аналитики работы филиала; - взаимодействие с центральным офисом; - организация технической поддержки переработчиков. Достижения: Налаженная работа отдела. Выполнение плана продаж. Награды за работу внутри компании. Торговый представитель с 09.2009 по 06.2010 (9 месяцев) Баядера (ЛВИ) Обязанности: - обслуживание существующих клиентов и поиск новых; - работа с дебиторской задолженностью; - ведение отчетной документации, заключение договоров; - выполнение плановых показателей по количественной и качественной - дистрибуции, забору денежных средств. - осуществление мерчендайзинга, обеспечение точек POS материалами; - анализ конкурентной способности районов города Николаева; - стимулирование продаж (заключение маркетинговых договоров); - ценообразование; Достижения: стабильное выполнение плановых показателей, прирост продаж по району на 20% Торговый представитель с 02.2009 по 10.2010 (8 месяцев) Кондитер ОПТ (кондитерка) Обязанности: - обслуживание существующих клиентов и поиск новых; - работа с дебиторской задолженностью; - ведение отчетной документации, заключение договоров; - выполнение плановых показателей по количественной и качественной - дистрибуции, забору денежных средств. - осуществление мерчендайзинга, обеспечение точек POS материалами; - анализ конкурентной способности районов города Николаева; - стимулирование продаж (заключение маркетинговых договоров); - ценообразование; Достижения: выполнение плановых показателей, прирост продаж по району на 50%, очищение дебиторки Управляющий магазином с 09.2006 по 06.2008 (1 год 9 месяцев) JYSK (товары для дома и сада) Обязанности: - организация и планирование работы магазина; - подбор и обучение персонала; - анализ продаж и осуществление заказов продукции на магазин; - анализ эффективности использования торговых и складских площадей; - мониторинг товарного ассортимента и товарных запасов; - организация рекламы торговой марки по городу; - решение административных вопросов, и вопросов с арендодателями и контролирующими органами; - анализ эффективности видов рекламы магазина, организация промо акций, дополнительных мест стимулирования продаж; Достижения: налаженная работа магазина с 09.2001 по 06.2006 МДГУ им.Петра Могилы, финансы, Николаев. Тренинги: "Техники активных продаж" - 2011г. г. Донецк "Переговоры без поражения" - 2012г. г. Симферополь "Технология эффективного менеджмента" - 2011г. г. Донецк