Герега Александр

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, 20 000 ГРН.

10 серпня Місто: Черкаси

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

начальник виробництва

Арт Сервіс (Виробництво виробів з художнього багету, продаж фоторамок.), Черкаси
06.2017 – По теперішній час (9 років 5 місяців)

Освіта

, –

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Накоплен опыт развития бизнеса на вверенных территориях с нуля; - Ориентирован на получение максимальной выгоды компании и построение долгосрочных партнерских отношений с клиентами; - Разработка, формирование стратегического и тактического плана развития территории; - Профессионально анализирую производственные процессы, их положение и состояние, для понимания их оптимизации и модернизации; Опыт работы: март 2014г. – по настоящее время ООО ПП «ЗИП» - про-во и продажа лакокрасочной продукции ТМ «Зебра», «Триора» Должность: Начальник Черкасского филиала. Обязанности: - Подбор, планирование, оптимизация маршрутов, постановка целей и задач, организация и контроль выполнения работы команды торговых представителей; - Проведение совместных визитов с торговыми представителями; - Организация, проведение переговоров и формирование взаимовыгодных отношений с ключевыми (сеть Эпицентр) и новыми стратегическими клиентами региона; - Получение разрешительных документов: разрешение на торговлю, пожарная безопасность и др. сентябрь 2011г. – март 2014г. ООО «Мир инструмента Украина» - продажа ручного инструмента. Должность: Управляющий продажами Черкасского региона. Обязанности: - Наработка территории с нуля. Выявление ключевых клиентов и работа с ними; - Планирование, организация и координирование работы команды торговых агентов; - Контроль и анализ просроченной дебиторской задолженности; - Заключение договоров, контроль документооборота, организация доставки продукции; - Планирование продаж на месяц, квартал, анализ эффективности показателей деятельности; январь – июль 2011г. ООО «Донбасс Пром Оил» - продажа смазочных материалов для промышленности компаний Shell и Houghton. Должность: Региональный менеджер (Черкасская, Кировоградская, Винницкая обл.) Обязанности: - Разработка территории с нуля. Определение перспективных клиентов и их перспектив развития; - Организация, подготовка, проведение встреч, презентация компании и её продуктов у клиентов с лицами, принимающими решения; - Подбор продуктов, разработка программ для испытаний в условиях работы оборудования клиентов; - Работа с программным продуктом CRM - система управления взаимоотношениями с клиентами. сентябрь 2007г. по январь 2010г. ООО «Голден Тайл» - пр-во и продажа керамической плитки и клея для плитки. Должность: Директор регионального дистрибьюторского центра (Черкасская и Кировоградская обл.) Обязанности: - Организация работы с «нуля»: поиск склада, офиса, заключение договоров на их аренду . - Формирование стратегического и тактического планов развития территории; - Составление штатного расписания подразделения. Поиск и подбор сотрудников (10 чел.); - Детальное планирование дистрибьюции (100% клиентов работали с нами), представленности (достигла 70 -99% ассортимента компании); - Внедрение платёжной дисциплины (90% клиентов – по предоплате, 70 % оборота филиала); - Формирование взаимовыгодных отношений со стратегическими (Эпицентр, сеть «Декор» и др.) и новыми клиентами;1997 – 2002г. Черкасский Государственный технологический университет - Специальность «финансы и кредит»; - Диплом специалиста с экономики и финансов Тренинги: март 2000г. «Секреты продаж по телефону», консалтинговое агентство «Персонал» авг. 2006г. «Администрирование продаж», тренинговый центр «Бизнес мастер» г.Киев