Шеремет Максим

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.

16 жовтня 2023 Місто: Київ

Вік: 45 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Менеджер з продажу

ТОВ "Візард-Технікс" (продаж ТМ HYUNDAI а саме: силова техніка, садова техніка і електроінструмент), Київ
07.2017 – 05.2020 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

-Розвиток дилерської мережі
-Пошук і залучення нових клієнтів, ведення переговорів, встановлення і розвиток ділових відносин з дилерами
-Контроль оплат, відвантажень, виконання дилерських зобов'язань
-Участь в розробці, впровадженні та поліпшенні стандартів по організації продажів через дилерську мережу
-Складання комерційних пропозицій
-Виконання планів продажів в закріпленому регіоні
-Координація роботи з іншими відділами та керівництвом підприємства
-Ведення звітів про продажі
-Ведення заборгованостей по 1С

Координатор отдела продаж

ООО
06.2011 – 05.2015 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Развитие дилерской сети;

- Выполнение планов продаж в закрепленном регионе;

- Согласование планов заказов на текущий период;

- Согласование количества, ассортимента и комплектаций заказываемой продукции;

- Осуществление сбора информации о региональном рынке;

- Организация и развитие системы дистрибьюции в регионе;

- Подготовка необходимых договоров;

- Предоставление инструкций по оформлению документации, проверка правильности оформления документов;

- Координация работы с другими отделами и руководством предприятия;

- Разработка планов сбыта в регионе;

- Ведение отчетов о продажах ;

- Контроль счетов контрагентов;

- Ведение задолжностей по 1С;

Менеджер по продажам

ООО

01.2008 – 03.2010 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

- продажа легковых автомобилей

- ведение задолжностей по 1С

-активный поиск клиентов;

-ведение переговоров, заключение договоров;

-аналитика рынка и конкурентов;

-выполнение плана продаж и поступления денежных средств;

-формирование базы данных клиентов.

Старший менеджер отдела продаж

Киа Моторс Украина

03.2004 – 01.2008 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- продажа легковых автомобилей

- ведение задолжностей по 1С

-активный поиск клиентов;

-ведение переговоров, заключение договоров;

-аналитика рынка и конкурентов;

-выполнение плана продаж и поступления денежных средств;

-формирование базы данных клиентов;

-ведение менеджмента и маркетинга;

-формирование отчетов.

Освіта

Пр АГ

Спеціальність: Комерційний директор

повна вища, 03.2016 – 06.2016 (3 місяці)

Киевский национальный экономический университет

Спеціальність: Банковское дело, Магистр

повна вища, 09.1999 – 03.2004 (4 роки 5 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Спорт «Айкидо», компьютер. Веду активный образ жизни,люблю природу и всё с ней связанное.

Высокая работоспособность, целеустремленность и настойчивость. Ориентированность на результат.
Стрессоустойчивость.
Аналитический склад ума, способность к прогнозированию, умение оперативно принимать решения.
Коммуникабельность. Способность быстро обучаться.
Умение работать в команде и организовывать работу внутри команды.
Активная жизненная позиция. Честность, порядочность, аккуратность и доброжелательность.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности регионального менеджера по продажам, в стабильной, системной компании с возможностью применения накопленного опыта, знаний и перспективой карьерного роста.