

Шеремет Максим

★ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.

🔄 16 жовтня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

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-Технік" (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 задолженностей 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», комп'ютер. Веду активний образ життя, люблю природу і все з нею пов'язане.

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.