РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, ПРОДАКТ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

11 травня 2017 Місто: Київ

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Телекомунікація та зв'язок, Торгівля, продажі, закупівлі

Досвід роботи

Коммерческий директор

ООО «ТД «Румбак»
04.2015 – 09.2016 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки: Управление отделом продаж Разработка принципов ценообразования Анализ наценки и контроль за выполнением плановых показателей по маржинальности Планирование продаж в разрезе товарных категорий и каналов сбыта Размещение заказов на производство Контроль выполнения планов Контроль оборачиваемости складов по товарам и категориям Разработка мотивационных программ для Б2Б Разработка маркетинговых промо-активностей в партнерских розницах Переговоры с ключевыми клиентами • Контроль дебиторской задолженности клиентов • Разработка систем мотивации персонала департамента • Контроль структуры клиентской базы

Руководитель отдела по работе с VIP-клиентами

ООО "Цифротех", Группа компаний "АЛЛО"
03.2010 – 02.2014 (3 роки 11 місяців)

Обов'язки: Управление департаментом по работе с VIP-клиентами • Привлечение к сотрудничеству крупной системной розницы • Привлечение к сотрудничеству крупных ресейлеров • Привлечение крупнейших клиентов к системе предзаказа • Контроль дебиторской задолженности клиентов • Контроль оборачиваемости складов • Контроль товарных лимитов на складах • Разработка систем доп. мотивации персонала департамента • Контроль структуры клиентской базы С октября 2010 г. совмещение должности Руководитель направления Ноутбуков. • Формирование ассортимента • Ценообразование • Разработка и внедрение бонусных программ • Разработка B2B и B2C акций

Ведущий категорийный менеджер

Гараж Мобайл Груп(магазины "Ringoo") - Фоззи Груп
07.2008 – 07.2009 (1 рік)

Обов'язки: • Управление закупками и логистикой товаров для розничной сети магазинов Ringoo:Торговые группы : Ноутбуки, цифровая и портативная техника, USB и карты памяти • Разработка ассортиментной матрицы • Разработка плана продаж и закупок в отчетных периодах(месяц, квартал...) и слежение за выполнением плана • Анализ ценообразования товаров конкурирующих магазинов • Управление ценообразованием товаров в сети Ringoo по группам товаров, находящимся в моем управлении • Анализ рентабельности товаров • Разработка и установка мотивации, непосредственно для персонала магазинов • Поиск иностранных вендоров и переговоры и работа с ними(флеш память, цифровая техника) • Поиск логистических партнеров, для наиболее оптимальной, с точки зрения цены и времени доставки, товаров • Работа с поставщиками(дистрибьюторские компании импортеры имеющие прямые контракты) • Переговоры и решение проблемных ситуаций непосредственно с представительствами иностраных компаний в Украине (защита склада, цены, в сроки превышающие установленные) • Разработка и проведение маркетинговых акций, как вместе с дистрибьюторами, так и напрямую с представительствами иностранных компаний в Украине • Ведение переговоров по сложным моментам в работе с поставщиками(увеличение отсрочки платежа, увеличение кредитной линии, реструктуризация долга, курсовая разница и пр.)

Продакт-менеджер отдела дистрибьюции

Unitrade Group - DirectLine
07.2008 – 07.2008

Обов'язки: Торговые группы : MP3-плееры(iPod, Ixtone)-импорт, DVD-плееры BBK- внутр., флэш-память(Kingston, Toshiba, PQI...) - импорт, весь перечень продукции Apple(notebooks, desktop...) - импорт • ведение текущих дел с существующими вендорами и поиск новых • планирование и анализ закупок и продаж • анализ рентабельности продуктов • поиск ключевых клиентов и работта с ними • разработка новых линеек продуктов(mp3-плееры, dvd-плееры, gps-навигаторы) под собственной торговой маркой • поиск предзаказных клиентов для поставки новых линеек продуктов под собственной торговой маркой

Бренд-менеджер TM iPod

Wega Distribition
01.2005 – 07.2007 (2 роки 5 місяців)

Обов'язки: Продвижение TM iPod на украинский рынок • Разработка маркетинговой стратегии продвижения продукта • Привлечение крупных retail-партнеров (Юнитрейд, МКС, Фокстрот, Мегамакс, Домотехника, АЛЛО...) • Работа с компаниями ориентированными на корпоративный сектор • Планирование и анализ продаж • Формирование заказов • Поиск и работа с новыми вендорами(аксессуары к iPod, акустика) • Разработка и реализация маркетинговых акций совместно с retail-партнерами • Подбор и подготовка промоутеров • Разработка и проведение product-тренингов для продавцов магазинов и промоутеров.

Освіта

середня, –