

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

🔄 25 квітня 2017 📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота за кордоном

Досвід роботи

Channel Development Activation Executive Kharkov SA г.Харьков, Полтава, Сумы, Кременчуг.

Unilever

02.2005 – 11.2016 (11 років 9 місяців)

Обов'язки: Развитие продаж и продвижение торговых марок Компании в ключевых розничных точках (КРТ) как мультинациональных, так и локальных сетях (в том числе дискаунтеров) в городах Харьков, Сумы, Полтава, Кременчуг. Обеспечение внедрения стратегии, торговых условий и методов управления во всех ключевых розничных каналах (КРТ) посредством назначенных дистрибуторов. Осуществление контроля за корректным выполнением условий прямого контракта региональным подразделением мультинациональных и локальных КРТ, а также схем промо-акций в части наличия и представленности ассортиментных позиций Компании, ценовой политики. Направление, выстраивание и контроль работы супервайзеров Компании с КРТ. Развитие их навыков управления продажами КРТ. На уровне территории/города организовывать построение, управление и развитие эксклюзивных торговых сил дистрибуторов (торговых представителей и мерчандайзеров), вовлеченных в продажи КРТ. Развитие и координация работы Агентств, сотрудничающих с Компанией по оказанию услуг в организации проведения промо-акций для потребителей. Оптимизация работы эксклюзивных торговых представителей и мерчандайзеров на базе дистрибутора в каждом городе, на вверенной территории для обеспечения высокого уровня наличия и представленности продукции Компании в КРТ. Анализ, выбор оптимальных методов и создание экспертиз работы с различными видами КРТ, для вынесения на обсуждение во время территориальных/региональных митингов и конференций Отдела продаж с последующей рекомендацией использовать лучшие разработки в других городах КРТ. Принятие участия в найме новых сотрудников, организации тренингов и наставничества для мерчандайзеров, торговых представителей, дистрибуторов в рамках реализации проектов, связанных с КРТ. Посещение торговых точек и магазинов КРТ во всех городах на вверенной территории для осуществления контроля над наличием и представленностью продукции Компании, внедрением торговых условий и проведения промо акций. Отвечать за отчетность перед отделом Trade Marketing и Key Account. Организовать необходимую коммуникацию/отчетность между Управляющим Территорией по продажам, Специалистами по работе с клиентами, Дистрибуторами, Отделом Trade Marketing и Account относительно призов на РДЦ.

Супервайзер

Unilever

– 01.2005 (2005 років 2 місяці)

Обов'язки: Осуществление руководства по долгосрочному развитию бизнеса компании ООО «Юнилевер Украина», оказывая помощь и оценивая работу конкретного дистрибутора в городе/области. Определение и постоянное отслеживание количества и типов розничных точек, а также субдистрибуторов для установления персональных планов по продажам и покрытию территории необходимых для развития и роста вторичных продаж и выполнения поставленных целей по числовой дистрибуции. Принятие и размещение заказов для ключевых клиентов с доставкой товара дистрибутором. Оказание помощи в разработке маршрутов доставки по ключевым торговым точкам дистрибуторов, обучая и курируя персонал отдела продаж Дистрибутора. Оценка базы розничных магазинов в городе и области, представление новых розничных клиентов Дистрибуторам. Про – активное участие в выборе и подключению к работе субдистрибуторов с Дистрибутором. Установление и согласование целей по продажам со склада Дистрибутора и покрытию розничных точках, регулярно отслеживая эффективность покрытия. Координация и контроль выполнения дистрибутором в городе ценовой политики Юнилевера. Планировать, согласовывать и проводить обучение по искусству продаж, мерчандайзингу, брэнд презентации для сотрудников дистрибутора для повышения эффективности их работы.

Супервайзер

Galina Blanka

–

Обов'язки: Планирование, составление и размещение заказов импортеру для дистрибутора в городе/области. Максимальное увеличение продажи и дистрибуцию в торговых точках по продукции Компании. Обеспечение неизменности цен и строгое соблюдение ценовой политики компании Galina Blanka дистрибутором во всех каналах сбыта. Разработка маршрутов посещения торговыми представителями, мерчандайзером, оптовых и розничных каналов сбыта. Ежемесячная оценка продаж сотрудников Дистрибутора с точки зрения вторичных продаж продукции Galina Blanka. Про – активное использование информации и схем поощрения, чтобы сфокусировать усилия сотрудников Дистрибутора на выполнение целей по объему продаж и дистрибуции.

Торговый представитель

Wrigley

–

Обов'язки: Развитие, увеличение объема продаж на вверенной территории. Заключение договоров с торговыми точками (ТТ) на поставку продукции Компании. Качественный мерчандайзинг ТТ. Разработка маршрута посещения торговых точек на своей территории. Ведение отчетной документации.

Освіта

[Харьковский государственный политехнический университет.](#)

Спеціальність: инженер механик.

повна вища, –

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Тренінги: Развитие продаж. Управление конфликтами. Методы повышения результативности. Эффективность менеджера. Основы управления. Подбор персонала. Переговоры. Стратегическое планирование. Навыки ситуационного управления. Основы маркетинга для менеджеров по продажам. Категорийный менеджмент. Эффективные переговоры. Финансы для нефинансовых менеджеров. Эмоциональный интеллект.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности - директора по продажам, коммерческого директора, регионального менеджера.