

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, ПОМОЩНИК РУКОВОДИТЕЛЯ, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 8 000 ГРН.

🔄 21 червня
2017

📍 Місто: [Черкаси](#)

Вік: 31 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Охорона, безпека, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Региональный менеджер

"Bears Food Ingredients" (производство маргаринов и жиров для кондитерских и хлебопекарских предприятий как на Украине так и за рубежом)г. Черкассы.

12.2015 – 05.2016 (5 місяців)

Обов'язки: • выполнение плана продаж по региону; • управление развитием региона, стратегическое планирование; • мониторинг рынка, конкурентный анализ; • проведение переговоров с VIP-клиентами; • контроль дебиторской задолженности; • разработка, внедрение и анализ проведения трейд-маркетинговых мероприятий;

Менеджер по активным продажам

"Huson" (Продажа пищевой продукции)

03.2014 – 11.2015 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки: Управление персоналом, обучение, адаптация новых сотрудников, контроль над выполнением поставленных задач, управленческие решения по итогам отчетных периодов. Планирование продаж, расчет товарооборота, составления плана действия на поставленные задачи. Введения документации: товарный отчет, учет накладных. Активные продажи любого товара и сопутствующего. Продажа продукции и работа с клиентами на контрактной форме обслуживания.

Освіта

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Спеціальність: Компьютерная инженерия

незакінчена вища, 09.2015 – 05.2019 (3 роки 8 місяців)

Знання мов

Русский - Професійний (експерт), Украинский - Професійний (експерт), Английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Интересы - спорт и полезный отдых. Личные и деловые качества: • целеустремленность; • высокая трудоспособность; • коммуникабельность; • организаторские способности; • аналитический склад ума; • ответственность, организованность, обязательность, требовательность к себе и другим; • умение самостоятельно принимать решения и за них отвечать; • способность к самообразованию.

Навыки межличностного делового общения;

Умение организовывать работу, планировать, принимать решения;

Внимание к различным нюансам и деталям;

Способность анализировать проблемы, эффективно искать пути их разрешения;

Умение проявлять гибкость;

Навыки управления проектами;

Деловое лидерство;

Разрешать конфликтные ситуации;

Планировать и оптимально организовать рабочий процесс;

Принимать решения и за их результаты отвечать самостоятельно;

Критически мыслить;

Вести переговоры;

Коммуникативные навыки, умение завоевать доверие коллег, партнеров и вышестоящего руководства.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Соискание вакантной должности. Получить постоянную работу в крупной динамичной компании на должности: региональный, территориальный менеджер по продажам с перспективой профессионального и личностного роста. Предпочтительная отрасль: торговля, производст