

Стуконога Александр

★ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

🔄 6 лютого
2023

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Менеджер по работе с ключевыми клиентами / аптечными сетями

ООО "Ароматика" (Эфирные масла), Київ
03.2018 – По теперішній час (8 років 3 місяці)

Обов'язки:

Робота с фармацевтическими сетями "АНЦ", "Маркет-Универсал", "Гала-Фарм", "ТАС-Фарма" с сетями "Эпицентр", "Новая Линия", "Сильпо-Фуд", "Таври", "Класс". Продление и заключение контрактов, планы продаж, расширение ассортимента. Управление командой мерчендайзеров.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами / аптечными сетями

Компания ЧП "Торос- Групп" (Медицина/зравоохранение),
09.2016 – 02.2018 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Робота с фармацевтическими операторами и фармацевтическими сетями;

"БАДМ", "Оптима", "Фито-Лек", "Конекс", "Лакс".

Продление и заключение новых контрактов, планы продаж, расширение ассортимента. Управление мерчендайзерами.

Региональный менеджер

Дилер Центр ООО (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)
05.2016 – 07.2016 (2 місяці)

Обов'язки:

Робота с Дистрибьютором, компания Форвард. Регионы: Львов, Сумы, Чернигов, планы продаж, ввод новых продуктов, ведение переговоров. Планирование и проведение мотивационных программ для ТП.

Обучение торговой командой Дистрибьютора по ассортименту и продажам.

Ведение переговоров с локальными сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента.

За три месяца увеличение покрытия по ТТ в два раза, продажи 1,5 раза.

Региональный менеджер

Поллена- Украина (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)
12.2012 – 04.2016 (3 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Робота с каналами продаж (ведение переговоров с сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента "Мега Маркет", "Спар", "Континент", "Би Маркет", "Смик", "Шик и Блеск", Альба- Украина).

Поиск дистрибьюторов, продвижение продукции через дистрибьюторов: Харьков- компания Вест- трейд, Николаев- компания Колибри, Винница- сеть Шик и блеск, Львов- компания Лымница, Ровно- компания Ирония.

Составление планов продаж, заказ на производство.

Региональный менеджер продаж

Эльфа лаборатория, ООО (FMCG)

10.2008 – 10.2012 (4 роки)

Обов'язки:

Робота с Дистрибьютором «САВСервис Столица» отдел микс, планы продаж месяц, квартал, год. Ввод новых продуктов, ведение переговоров. Планирование и проведение мотивационных программ для ТП и розничных клиентов. • Обучение торговой командой Дистрибьютора по ассортименту и продажам, Киевский отдел «САВСервис Столица» отдел микс 7 ТП, Белоцерковский отдел «САВСервис Столица» отдел микс 4 ТП, 1 мерчендайзер.

По Белоцерковскому филиалу прирост продаж за последний финансовый год составил 65 %.

Ведение переговоров с локальными сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента, "Континент Торг", "Би Маркет", "Спар". • Планирование заказов по продукции на производство: квартал, год.

Супервайзер

ЗАО «Эльфа» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

10.2006 – 10.2008 (2 роки)

Обов'язки:

Руководство торговыми представителями работающими с сетями: "Мега Маркет", "Континент", "Би Маркет", "Сильпо", "Фоззи" - 3 ТП, маршруты, заказы. Переговоры по вводу новых продуктов, маркетинговая активность.

Руководство мерчендайзерами: составление маршрутов, маркетинговые мероприятия- 6 Мр. "ДЦ", "Космо", "Простор", "ЕВА", "Ашан", "Новус", "Сильпо", "Фоззи".

Руководство торговыми представителями работающими с розничными клиентами - 3 ТП.

Помощь начальнику отдела продаж.

Менеджер по работе с клиентами

ЗАО «Эльфа» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

01.2002 – 09.2006 (4 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Робота с розничными клиентами, подписание договоров, отгрузка и возврат денег, расширение ассортимента.

Робота с сетевыми клиентами, подписание договоров, ввод новых продуктов.

Робота с аптечными сетями "Фармация", "Фармастор", "Импекс", продажи, заказы, ввод новинок, оплаты.

Торговый представитель

Wrigley Украина (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

09.2001 – 01.2002 (4 місяці)

Обов'язки:

Продажа, выкладка, оборудование

Освіта

Никопольский Экономический Университет

Спеціальність: Менеджмент організації

незакінчена вища, 09.2004 – 05.2008 (3 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: 1С, Excel, Word.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Путешествия, чтение книг, вождение автомобиля стаж более 30 лет, категория В,С. <p>Долгосрочный опыт управления успешными продажами.</p><p>Обучение и управление торговой команды.</p><p>Опыт работы с дистрибьютором.</p>Планирование времениПостановка целей и задач, контроль их выполненияКоординация работы персоналаПредставительские функцииЗнание программ 1СПланирование заказа на производствоВзаимодействие с отделом логистики, бухгалтерией, учетным отделом

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности регионального менеджера. Применение навыков и опыта работы для увеличения прибыли компании.