



Янчук Євгеній

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

🔄 29 січня 2018 📍 Місто: [Тульчин](#)

📍 Готовий до відряджень: [Вінниця](#)

Вік: 34 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер регіонального розвитку

● БОН БУАССОН БЕВЕРІДЖ

09.2016 – 01.2018 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки: - Створення філіалу компанії. - Підбір та навчання працівників. - Організація та налагодження систем, процесів в роботі торгової команди, складу, логістики та офісу. - Виконання плану продажу, фокусних цілей та завдань на дорученій території. - Доведення до відома працівників філії задіяних в продажі поставлених перед ними завдань, перевірка готовності до вирішення поставлених завдань, розподілення ділянок роботи між ними. - Проведення перемовин з присутності та представленості торгових марок компанії

Регіональний тренер

● Якобз Дау Егбертс Україна

02.2015 – 09.2016 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки: - Відрядженні в зв'язку з несенням відповідальності за три регіони. - Проведення польових тренувань відносно представників торгових, супервайзерів. - Допомога у координації торговельної команди, допомога у налагодженні менеджерського циклу та його складових. - Проведення аудиторних тренінгів для представників торгових та супервайзерів. - Запровадження новинок, розробок, та створення презентацій для працівників компанії.

Супервайзер

● Крафт Фудз Україна (Монделіс Україна)

09.2010 – 02.2015 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки: - Виконання плану продажу, фокусних цілей та завдань на дорученій території - Проведення перемовин з присутності та представленості торгових марок компанії - Координація торговельної команди, постановка цілей, завдань та визначення потенціалу території, перевірка поставлених цілей за допомогою сторчека, аудиту. - Польові тренування представників торгових, перевірка поставлених цілей, мотивація торгової команди за допомогою інструментів та ресурсів наданих компанією - Відрядженні в зв'язку з несенням відповідальності за два обласні центри. - Проведення перемовин з приводу присутності торгових марок компанії, дотримання та розширення долів на полицях мереж АЗС та НКЗ.

Представник торговий

● Крафт Фудз Україна

05.2009 – 09.2010 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки: - Виконання плану продажу на дорученій території - Виконання цілей та пріоритетів на дорученій території - Проведення перемовин з присутності та покращення представленості торгових марок компанії.

Освіта

● Вінницький державний аграрний університет

Спеціальність: Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва
повна вища, 02.2011 – (2011 років 2 місяці)

● Інститут післядипломної освіти

Спеціальність: менеджер - економіст
повна вища, 09.2006 – 01.2018 (11 років 4 місяці)

● Вінницький державний аграрний університет

Спеціальність: Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва
повна вища, 09.2004 – 06.2007 (2 роки 9 місяців)

Знання мов

Український - Професійний (експерт), Російський - Професійний (експерт), Англійський - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ● Здібність управляти собою і своїм часом; здібність визначати розумні особисті цінності; Здібність визначати особові цілі і цілі компанії; здібність займатися саморозвитком; здібність до нововведень; здібність розуміти сучасні підходи з управління; здібність навчати; контактність, вміння спілкуватися; стрессостійкість; доміантність. ● Водійські права категорій А,В,С. ● Свідоцтво про здобуття професії оператора комп'ютерного набору. ● Наявність закордонного паспорту. ● Перемога у багатьох змаганнях серед регіонів та всередині нього, нагороди подяки та грамоти під час роботи у вище згаданих компаніях.

● Робота з людьми для досягнення організаційних цілей і економічного успіху; служіння цілям організації; вивчення попиту і пропозицій на ринку; планування діяльності організації; комунікація (встановлення і розвиток взаємодії між персоналом, іншими установами, персоналом та клієнтом); пошук і використання необхідних засобів і ресурсів для найкращого досягнення основних цілей організації; розробка бізнес-плану і контроль над його реалізацією, керівництво (доведення інструкцій і повноважень); організація і оцінка роботи підлеглих, контроль за виконанням даного завдання; участь в процесі прийому, підбору і допомога в професійно-кваліфікаційному зростанні працівників; проведення переговорів, бесід з клієнтами; проведення презентацій.

● Створення та прийняття участі у розробці, впровадженні тренінгів, презентацій новинок, мотиваційних програм, зміни кроків візиту, бланків сторчека та польового тренування, створення збірки подолання заперечень для торгового представника та супервайзера.

● Проходження тренінгів: 10 кроків успішного візиту; цикл менеджера 1 та 2 частина; успішне ведення перемовин; навички польового навчання; ефективні збори; відбір персоналу.

● Українська вільно, Російська вільно, Англійська з словником.

● Знання ПК на рівні впевненого користувача.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримання посади менеджер регіонального, територіального розвитку