Борткевич Валерий



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ , МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ , РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

28 червня 2022 Місто: Харків

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Менеджер по продажам

Тов (Продажа посевного материала , СЗР , Микро и макро удобрений),
09.2018 – 03.2019 (5 місяців)

Обов'язки:

Ведение деловых переговоров.

Создание клиентской базы, поиск новых клиентов. Установле-ние, поддержание и развитие деловых взаимоотношений с клиен-тами. Разработка системы скидок, бонусов для постоянных кли-ентов. Работа с VIP-клиентами.

Прием и составление заказов.

Сопровождение заказов: контроль за поставками материала на обьекты, контроль за наличием материала на заводах . Контроль на всех этапах.

Контроль взаиморасчетов с клиентами.

Анализ рынка продаж.

региональный менеджер

Тов "Центрум -ЛТД" (реализация посевного материала , СЗР , микроудобрений), Харків
01.2013 – 01.2021 (8 років)

Обов'язки:

Выявление потребностей клиентов с последующим оптималь-ным решением. Предоставление консультаций клиентам в вопросах качества, характеристик, выгод и преимуществ предлагаемого материала . Знаю основы психологии, умею ненавязчиво убеждать, принимать сторону клиента, всегда нацелен на результат.
Ведение деловых переговоров.
Создание клиентской базы, поиск новых клиентов. Установле-ние, поддержание и развитие деловых взаимоотношений с клиен-тами. Разработка системы скидок, бонусов для постоянных кли-ентов. Работа с VIP-клиентами.

Прием и составление заказов.
Сопровождение заказов: контроль за поставками товара на , контроль за наличием материала на заводах .
Контроль на всех этапах финансовых (скидка ,Акции , цена и д.р.)
Контроль взаиморасчетов с клиентами.Анализ рынка продаж.
Выполнение плана , лидер по продажам 2013-2017г.

Строитель , монтажник С\Х оборудования

Харьков ХимПром (Нертус) (Производство семенное .), Харків
09.2009 – 09.2012 (3 роки)

Обов'язки:

Обязанности :расчет строй. материалов ,монтаж металлоконструкций, кровли, установка С/х производственного оборудования для обработки семян на посадку(подсолнух ,кукуруза) установка силосных корпусов, устройства для погрузки и выгрузки зерна, зерносушилки и др.

Освіта

ХНАУ им. ВВ Докучаева (Харків)

Спеціальність: специальность «Плодоовощевод, виноградарщик», диплом бакалавра и специалиста
повна вища, 09.2000 – 06.2005 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Тренинг холодных звонков как инструмент роста продаж (2015 г. 2 - ва дня)
• СПИН технология активных продаж (2014)
• Стратегическая сессия .За 2 дня мы вместе создадим флагманский Бренд компании, стратегию роста и детальный план захвата рынка (2017, 2 дня)
• Стратегическая сессия .Разработка функциональных стратегий (HR, производство, продажи, маркетинг)2018 (2018, 2 дня)
• Посещение (многочисленное) семинаров от компаний Syngenta, Bayer, Basf, Avgust, Alfa smart agro, Syngenta (2014 - 2019)

Знання мов

Українська - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Навыки работы с компьютером на уровне пользователя
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навык интеллектуальный — автоматизированные приемы, способы решения встречавшихся ранее умственных задач. Навык общения с людьми с подключением психологической тактики .Квалификации, навыки и умения . Опыт работы в области менеджмента. Имею успешный опыт по ведению переговоров, хороший опыт продаж услуг компании. Опыт активных продаж в сфере строи-тельных материалов Выявление потребностей клиентов с последующим оптималь-ным решением. Предоставление консультаций клиентам в вопросах качества, характеристик, выгод и преимуществ предлагаемого материала . Знаю основы психологии, умею ненавязчиво убеждать, принимать сторону клиента, всегда нацелен на результат . Ведение деловых переговоров. Создание клиентской базы, поиск новых клиентов. Установление, поддержание и развитие деловых взаимоотношений с клиентами. Разработка системы скидок, бонусов для постоянных клиентов. Работа с VIP-клиентами. Прием и составление заказов. Сопровождение заказов: контроль за поставками материала на обьекты , контроль за наличием материала на заводах . Контроль на всех этапах. Контроль взаиморасчетов с клиентами. Анализ рынка продаж.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Взаимное уважение в коллективе Удобное, современное рабочее пространство. Интересные задачи и проекты. Поддержка руководства в профессиональном развитии. Карьерный рост, своевременная выплата зарплаты , Полный соц.пакет ,ноутбук , средство связи , автом