

★ РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 100 000 ГРН.



3
травня

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Регіональний менеджер з продажу

ТОВ «Ей Ві Групп» (ТОВ "Дюваль Компані") (Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами), Київ

02.2022 – 03.2024 (2 роки)

Обов'язки:

Продаж товарів і послуг компанії, розширення кола клієнтів та підтримання партнерських відносин з ними.

Регіональний менеджер з продажу

ТОВ "Профітонн Трейд" (ТОВ "Панасами Трейдинг Україна") (Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами), Київ

12.2021 – 08.2022 (8 місяців)

Обов'язки:

Продаж товарів і послуг компанії, розширення кола клієнтів та підтримання партнерських відносин з ними.

Региональный менеджер по продажам

Компания "ОПОС" (Евро Фуд Солюшнс, Фреш Фуд Лоджистикс) (Оптовая продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов), Київ

02.2020 – 07.2021 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Запустил направление «свежемороженая рыба и морепродукты» с «нуля» (первый менеджер в компании)

Самостоятельно спланировал и в течение двух месяцев посетил на личном автомобиле все крупные города Украины (посещение старых клиентов и поиск новых, 16000 км)

Создал и закрепил положительную репутацию компании на рынке

Самостоятельно нашёл новый двухэтажный офис для компании и организовал основную часть переезда и дальнейшего благоустройства.

Осуществил покупку из-за границы двух кроссоверов для компании (организация покупки, доставки, оформления и последующего технического обслуживания).

Установление долгосрочных партнерских отношений с клиентами

Обучение менеджеров эффективным навыкам продаж

Обеспечение установленных объемов продаж

Опыт прямых продаж на уровне первых лиц

Контроль дебиторской задолженности

Сбор информации о конкурентах

Поиск потенциальных клиентов

Опыт внедрения CRM-системы

Исследования рынка клиентов

Участие в формировании цен
Ведение деловой переписки
Участие в закупке товара
Проведение переговоров
Заключение договоров

Региональный менеджер по продажам

ТОВ "Море-Браво" (Танго-Зивис) (Оптовая продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов), Київ
10.2015 – 12.2017 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Работа по категориям: лосось (части лосося)
полуфабрикаты, угорь
Контроль за приходом товара в Украину
оформлением документов и последующей
отправкой на склад.
Формирование прайса компании (ценообразование)
Исследования рынка клиентов и конкурентов
Опыт прямых продаж на уровне первых лиц
Ведение логистики и документооборота
Организация служебных командировок
Контроль дебиторской задолженности
Расширение клиентской базы
Развитие новых территорий
Выполнение плана продаж
Участие в закупке товара
Мониторинг конкурентов

Региональный менеджер по продажам

ГК "Империал" (Оптовая продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов), Київ
02.2013 – 08.2015 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Самый высокий показатель продаж в компании
Увеличение продаж и количества клиентов в курируемых регионах
Оформление первичных документов в 1С
Анализ рынка и реализация продукции
Контроль состояния товарных запасов
Контроль дебиторской задолженности
Контроль выполнения плана продаж
Сбор информации о конкурентах
Участие в формировании цен
Ведение деловой переписки
Заключения договоров
Ведение переговоров

Региональный менеджер по продажам

ТОВ "Горизонт Трейд" (Горизонт Фудс) (Оптовая продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов), Київ
07.2009 – 09.2011 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Участие в запуске направления «свежемороженая рыба и морепродукты» с «нуля» (первый менеджер в компании)
Формирование прайса компании (ценообразование)
Исследования рынка клиентов и конкурентов
Ведение логистики и документооборота
Организация служебных командировок
Контроль дебиторской задолженности
Сбор информации о конкурентах
Поиск потенциальных клиентов

Расширение клиентской базы
Ведение деловой переписки
Выполнение плана продаж
Проведение переговоров

Региональный менеджер по продажам

ТОВ "Атлантик-Центр" ("Кволити-Фиш") (Оптовая продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов), Київ
01.2009 – 01.2013 (4 роки)

Обов'язки:

Увеличение продаж и количества клиентов в курируемых регионах
Обеспечение установленных объемов продаж
Оформление первичных документов в 1С
Анализ рынка и реализация продукции
Контроль дебиторской задолженности
Контроль выполнения плана продаж
Сбор информации о конкурентах
Участие в формировании цен
Ведение деловой переписки
Заключения договоров
Ведение переговоров

Менеджер по работе с частными VIP – клиентами

ОАО КБ "Надра" (Финансы, банк), Київ
07.2008 – 04.2009 (9 місяців)

Обов'язки:

Комплексное обслуживание частных VIP-клиентов (пластиковые карты, кредитные и депозитные операции, консультирование).

Советник отдела общерыночных исследований Управления исследований Департамента маркетинга.

ОАО КБ "Надра" (Финансы, банк), Київ
09.2007 – 07.2008 (9 місяців)

Обов'язки:

- изучение и проведение исследований финансовых продуктов на рынке согласно маркетинговому плану;
- разработка презентаций результатов исследований;
- проведение фокус-групп

Ведущий экономист Управления платёжных карточных систем отдела мониторинга и администрирования

АБ "Экспресс-Банк" (Финансы, банк), Київ
10.2005 – 09.2007 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

- администрирование процессинговой системы Open Way;
- администрирование программного обеспечения ХЗ «Реноме», «Техноконсалтинг», «Ронтек» (настройка прав доступа пользователей, отслеживание работы банкоматов в удаленном доступе);
- ведение базы данных банкоматов и терминалов банка;
- разработка положения по работе с банкоматами;
- обучение сотрудников и консультирование клиентов по работе с банкоматами;
- подготовка отчетности.

Экономист Управления платёжных карточных систем отдела мониторинга и администрирования

АБ "Экспресс-Банк" (Финансы, банк), Київ

05.2005 – 10.2005 (5 місяців)

Обов'язки:

- моніторинг сети АТМ;
- составление актов и проведение расследований по проблемным ситуациям связанным с невыдачей банкоматом денег;
- организация процесса системной загрузки банкоматов;
- моніторинг активності держателів карт.

Економист Управления платежных карточных систем клиентского отдела

АБ "Експресс-Банк" (Финансы, банк), Київ
10.2003 – 05.2005 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- обслуживание клиентов по пластиковым картам;
- консультирование клиентов и сотрудников банка по вопросам пользования пластиковыми картами;
- формирование архива документов и личных дел клиентов держателей пластиковых карт.

Освіта

Уманская с/х академия (Умань)

Спеціальність: Финансы, Специалист
повна вища, 10.2001 – 09.2007 (5 років 11 місяців)

Уманская с/х академия

Спеціальність: Инженер-технолог
повна вища, 09.1998 – 05.2002 (3 роки 7 місяців)

Додаткова освіта

- Национальное тренинговое агентство (NTA). "Агрессивные продажи на рынке B2B" (2013)

Знання мов

Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Опытный пользователь ПК Windows: (Word, Excel, PowerPoint, Explorer, MS Outlook, Acrobat Reader, Skype), Битрикс24, 1с. Специализированные банковские программы.: Nadra Loans, RC Front, Retail Union, ARM BBO, Open Way, X3 «Реноме», «Техноконсалтинг», «Ронтек».

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: В резюме указан только официальный стаж работы. Общий стаж в продажах больше десяти лет. Базу клиентов создавал сам с нуля по всей Украине. Самый большой объём продаж за один месяц 1100 тонн. Работал со всеми областями Украины. Ориентация на результат; пунктуальность; ответственность; коммуникабельность; умение выстраивать взаимоотношения с людьми; оперативное реагирование на информацию; стрессоустойчивость; целеустремленность; быстрота мышления; навыки переговоров; умение управлять своим временем.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Хочу найти достойную и интересную работу в стабильной компании с дружным коллективом, в которой смогу в полной мере реализовать свои возможности и умения.