

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ, ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

🔄 6 грудня 2018 📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Освіта

повна вища, —

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

РЕЗЮМЕ

ФІО: Кононов Роман Анатольевич

Дата рождения: 24.11.1987 г.

Место рождения: г. Селидово, Донецкая область

Число полных лет: 31 год

Адрес (домашний): г. Донецк, ул. Петровского 156.

Образование: Высшее

2005 - 2010 г.г. (3 июля) — Донецкий Национальный Университет, Экономический факультет, специальность «Менеджмент организаций», магистр;

Дополнительное образование:

2012 Тренинг "Работа с возражениями" — Корпорация АТБ

2013 Тренинг "SMART и ABC анализ" - Корпорация АТБ

Цель: Должность директора филиала, руководителя подразделения, начальника отдела продаж, регионального, территориального представителя.

Профессиональный опыт:

1. ООО "Мяснофф", Донецк (Дистрибуция продуктов питания, кормов для животных), с 10.2017 по наст. время (1 год 1 месяц) — Директор филиала.

Обязанности:

- планирование и организация работы предприятия;
- формирование, управление и контроль выполнения бюджета;
- контроль финансовой деятельности предприятия (анализ затрат, кредитной и ценовой политики);

- комплексное стратегическое планирование развития филиала (увеличение долей рынка по всем торговым маркам, маркетинговая политика, оптимальное ценообразование, построение эффективной системы управления продажами с учетом особенностей рынка и позиций конкурентов);

- подбор и мотивация персонала на всех уровнях;

- планирование и координация работы отдела продаж (разработка бюджетного плана и его месячный, квартальный и годовой анализ);

- обеспечение бесперебойной работы отдела продаж;

- обеспечение запаса товара на складах;

- управление транспортной и складской логистикой;

- внешнеэкономическая деятельность (сопровождения импортных операций, личное участие в «растаможке» продукции, ветконтроль, лабораторные исследования);

- ведение планово-отчётной и рабочей документации предприятия;

- взаимодействие с проверяющими и контролирующими государственными органами власти;

- управление административно-хозяйственной деятельностью предприятия;

- ежемесячные отчеты перед центральным офисом компании.

2. ООО "Мяснофф", Донецк (Дистрибуция продуктов питания, кормов для животных), с 02.2016 по 09.2017 (1 год 7 месяцев) – Супервайзер.

Обязанности:

- подбор и обучение персонала;

- управление командой торговых представителей;

- постановка задач;

- выполнение планов и увеличение объёмов продаж;

- контроль динамики продаж команды ТТ;

- ведение переговоров с контрагентами и партнерами;

- контроль выполнения поставленных задач и качества работы;

- мотивация сотрудников на достижение поставленных целей;

- планирование;

- систематический анализ показателей работы торговой команды, составление отчётности.

2. ООО «Мастер-Торг» (Дистрибуция продуктов питания), 03.06.2015 по 14.11.2015. Супервайзер г. Макеевка (Направление пиво, вода, напитки, снеки).

Обязанности:

- собеседование с соискателями на вакансии ТП;

- планирование и контроль объемов продаж;

- выполнение планов по количественным и качественным показателям;

- увеличение плановых показателей;

- обучение и мотивация работников;

- постановка целей для ТП;

- ведение переговоров с партнёрами;

- контроль над качеством выполняемой работы;

- отчетность перед руководством за свою команду.

3. ООО «ТГК СОЮЗ Симферополь - Саратов» (Дистрибуция продуктов питания, преимущественно колбасных изделий и мясных деликатесов), 09.09.2014 – 01.06.2015 – Региональный супервайзер.

Обязанности:

- анализ рынка сбыта;
- качественная и количественная дистрибуция по Крыму;
- построение команды;
- собеседование с соискателями на вакансии супервайзер и ТП;
- планирование и контроль объемов продаж;
- выполнение планов по количественным и качественным показателям;
- увеличение плановых показателей;
- обучение и мотивация работников;
- постановка целей для супервайзеров и ТП;
- ведение переговоров с партнёрами;
- контроль над качеством выполняемой работы;
- отчетность перед руководством за свою команду.

4. ООО "МФ Фаворит Плюс" (Производство и дистрибуция продуктов питания), 21.01.2012 – 21.08.2014 - Региональный представитель по работе с ключевыми клиентами.

Обязанности:

- развитие клиентской базы с нуля;
- выполнение плана продаж;
- обеспечение и контроль поставок продукции;
- расширение спецификации продукции;
- обеспечение клиентов достаточным товарным запасом;
- заключение договоров;
- оптимизация работы;
- контроль мерчандайзеров.

5. Торговый Дом «Элит» (Дистрибуция продуктов питания), 28.03.2011 – 19.01.2012 - Торговый представитель.

Обязанности:

- выполнение планов продаж;
- поиск потенциальных клиентов;
- мерчандайзинг;
- учет дебиторской задолженности;
- прием и обработка заказов клиентов.

6. ООО «СМС» (Производство мебели), 12.05.2009 – 12.09.2009 гг. - Менеджер по продажам.

Обязанности:

- поиск потенциальных клиентов;
- контроль отгрузок продукции клиентам;
- мотивация клиентов на работу с фирмой, в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.

7. ООО «ТЕС» (Производство мебели), 18.05.2008 – 18.09.2008 гг. - Менеджер по продажам.

Обязанности:

- ведение коммерческих переговоров с клиентами;
- прием и обработка заказов клиентов, оформление необходимых документов, связанных с отгрузкой продукции для клиентов фирмы, закрепленных за собой;
- окончательное согласование с клиентом условий по ценам, дате отгрузки и способу доставки продукции.

8. ООО «ВТС» (Логистика), 15.05.2007 – 15.09.2007 гг. - Менеджер логистик.

Обязанности:

- развитие клиентской базы;
- контроль дебиторской задолженности;
- поиск необходимого транспорта;
- взаимодействие с перевозчиками (переписка, согласование условий, заключение договоров, оформление документов);
- поиск и привлечение партнеров.

Дополнительная информация:

- Знания ПК: MS Windows, MS Office (Word, Excel, Outlook, PowerPoint), Internet (Mozilla Firefox, Opera, Internet Explorer), 1С;
- Языки: - русский, украинский – свободно;
- английский - базовые знания;

Женат. Водительские права категории В, стаж вождения 13 лет. Личный автомобиль.

Личные качества: коммуникабельность, креативность, ответственность, исполнительность, порядочность, нацеленность на результат, дальновидность, умение анализировать, принимать нестандартные решения, решительность.