Храпач Александр

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

13 вересня 2021 Місто: Київ

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Национальный менеджер

ИООО Вастега (продажа продуктов питания оптом), Київ
12.2019 – 08.2021 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

- **- заполнение месячной отчетности выполненных задач;**
- **- учет и дальнейшее развитие сформировавшейся базы клиентов;**
- **- сбор информации о рынке и клиентах;**
- **- налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами;**
- **-** проведение маркетинговых мероприятий;
- **-** разработка документов, договоров;
- **-** ведение договорной деятельности по каждому проекту (разработка, подписание договоров)
- **-** разработка и сопровождение тендерной документации для участия на открытых площадках торгов (успешно закрыто с победой 5ть тендеров – Полтавская, Сумская области. Бюджет проектов – от 1 000 000 грн);
- **-** сопровождение «пилотных» проектов, анализ эффективности;

Заключение договоров, оформление процессуальных документов;

Директор

ООО "ТД"Лед Энерджи" (уличное освещение), Полтава
03.2018 – 11.2019 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

Управление предприятием:

- постановка и контроль задач;

- заполнение месячной отчетности выполненных задач;

- подбор и подготовка персонала;

- учет и дальнейшее развитие сформировавшейся базы клиентов;

- сбор информации о рынке и клиентах;

- контроль выполнения закупок у поставщиков;

- налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами;

- постановка сотрудникам четких и выполнимых задач (SMART);

- проведение маркетинговых мероприятий;

- содействие в обучении и обучение сотрудников;

- разработка документов, договоров;

Менеджер по вопросам регионального развития

ООО ГудФуд (Продажа продуктов питания, алкоголя), Полтава
10.2017 – 02.2018 (4 місяці)

Обов'язки:

- увеличение объёма продаж дистрибьютора на 20%;

- привлечение новых торговых точек (помощь дистрибьютору), результат – 30 точек;

- переформатирование/создание новой команды торговых агентов, супервайзеров, как результат увеличение ежемесячных показателей (выручка, отклики торговых точек, продвижение положительного имиджа компании);

- сопровождение договоров с контрагентами, дистрибьюторами;

- помощь в оптимизация/работа с маршрутами;

- отчетность 1С;

- работа с возражениями, решение спорных ситуаций;

- привлечение новых дистрибьюторов;

- обработка и отслеживание заказа дистрибьютора. (от получения заказа до получения товара дистрибьютором);

Освіта

ХНУВД (Харків)

Спеціальність: Юридический, правоведение
повна вища, 09.1998 – 08.2002 (3 роки 11 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній
Додатково: В данный момент прохожу курсы для усовершенствования

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: уверенный пользователь многих используемых на предприятиях программ
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Самоорганизованный, честный, пунктуальный, без вредных привычек. Увлекаюсь футболом.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Найти хорошо оплачиваемую работу, с дружным и слаженным коллективом, и естественно с дальнейшим ростом.