

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;

Заклучение договоров, оформлениe 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 объема продаж дистрибьютора на 20%;
- привлечение новых торговых точек (помощь дистрибьютору), результат – 30 точек;
- реформирование/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 даний момент прохожу курси для удосконалення

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.