

Сурменко Герман



РЕГІОНАЛЬНИЙ-ТЕРРИТОРІАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВІТЕЛЬ, 20 000 ГРН.

🕒 6 грудня 2021 🗺 Місто: [Черкаси](#)

Вік: 51 рік

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

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

Перебуваю в шлюбі Є діти Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтесь](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

регіональний представник

три медведя (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт), Черкаси

01.2015 – 12.2019 (4 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Участие в реализации стратегии продаж Компании на территории представительства.

Координация и контроль деятельности по сбыту продукции через торговых представителей дистрибуторов.

Постановка четких и выполнимых задач перед всеми членами команды, которые соответствуют целям и задачам представительства / филиала.

Анализ ход выполнения поставленных задач (находясь в командировке; по получаемым отчетам; при обсуждении по телефону с торговым представителем, SV,дистрибутором.

Разработка программы мотивации дистрибуторов направленные на увеличение количественной и качественной дистрибуции.

Информирование об изменениях и обеспечение соблюдения всеми подконтрольными сотрудниками, дистрибуторами политики компании в области ценообразования и проведения акций.

Активное участие в подготовке и внедрении новых форм работы с клиентами, совершенствовании старых.

Контроль изменения статуса, платежеспособности и других изменений клиентской базы.

Контроль работы с ключевыми, сетевыми и сложными клиентами.

Проведение плановых посещений закрепленной территории, чтобы понимать нужды клиентов.

Участие в осуществлении поиска и привлечении новых клиентов (ключевых, сетевых).

Развитие прибыльных новых направлений, одновременно с расширением существующего бизнеса.

Ответственность за выполнение планов продаж и развития, и за увеличение количественной и качественной дистрибуции на закрепленной территории.

Обучение торговых представителей технологии продаж, методам ведения переговоров, методам заключения сделок.

Оценка работы сотрудника исходя из совместных поездок по маршруту, обеспечивая обратную связь.

Проведение тренингов и обучения подчиненных во время непосредственной работы с Клиентом и при разборе конкретных ситуаций.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

териториальний представитель

ТД Инкерман (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт), Черкаси

09.2013 – 12.2016 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Развитие продаж на подотчетной территории
- Взаимодействие с дистрибутором
- Работа с ТК дистрибутора
- Обучение ТК дистрибутора
- Постановка планов продаж, задач и контроль выполнения
- Обеспечение выполнения плана продаж в ассортиментном выполнении
- Разработка акционных мероприятий для увеличения объема продаж
- Обеспечивать результативную реализацию трейд-маркетинговых активностей на территории
- Проведение сторчеков на территории
- Проведение аудитов на территории
- Анализ динамики продаж и возможностей роста.
- Анализ работы дистрибутора
- Осуществлять сбор информации о региональном рынке (количество и специфику работы конкурентов, количество населения, общий уровень цен, основной потребительский спрос в регионе, др.).
- Контроль ДЗ дистрибутора
- Обеспечивать выполнение поставленных целей и задач на подотчетной территории.
- Организация получения первичной информации от дистрибутора
- Написание плана развития подотчетной территории
- Предоставление и защита интересов предприятия в регионе.
- Обеспечение целевого использования финансовых ресурсов, предоставленных для работы в регионе, подготавливает и представляет отчеты руководству
- Выполнять иные задачи руководства в оговоренные сроки

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

ХаГиФК (Харків)

Спеціальність: организатор

повна вища, 09.1991 – 05.1996 (4 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Початковий