Сурменко Герман



РЕГИОНАЛЬНЫЙ-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 20 000 ГРН.

6 грудня 2021 Місто: Черкаси

Вік: 52 роки
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 зареєструйтеся 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 дистрибьюторов.

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,дистрибьютором.

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

Информирование об изменениях и обеспечение соблюдения всеми подконтрольными сотрудниками, дистрибьюторами 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

территориальный 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 дистрибьютором

• 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 дистрибьютора

• Осуществлять сбор информации о региональном рынке (количество и специфику работы конкурентов, количество населения, общий уровень цен, основной потребительский спрос в регионе, др.).

• Контроль ДЗ дистрибьютора

• Обеспечивать выполнение поставленных целей и задач на подотчетной территории.

• Организация получения первичной информации от дистрибьютора

• 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