

СУПЕРВАЙЗЕР, 20 000 ГРН.

🔄 25 січня
2021

📍 Місто: [Черкаси](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Опис

Ключевая информация

Образование:

1990-1991 Васильковское Военное Авиационное- Техническое Училище

1991-1996гг. Харьковский Государственный Институт Физической Культуры

(организатор)

Дополнительное образование:

2012 Тренинги Бориса Жалило «Прорыв в продажах», «Рычаги Руководства»

2008г. Серия тренингов на компании Торговый Дом ПОЛЯКОВ бизнес-тренера Александра Савченко «Системный подход к продажам».

«Тренинг для руководителей -многоуровневый».

2007г. Тренинг компании «Максим Федоров и партнеры» - «Тренинг для руководителей».

2006г. Серия тренингов бизнес-тренера Аскольда Олейникова «Управление персоналом»

2005-2006гг. Самообучение: специализированная литература.

Опыт работы

Региональный представитель

янв 2017 - дек 2019 (3 года)

ООО "Три Медведя"

Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт

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.

территориальный представитель

сен 2013 - дек 2016 (3 года 4 мес)

ТД ИНКЕРМАН

Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт

Должностные обязанности:

- 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

Начальник торгового отдела

дек 2011 - дек 2012 (1 год 1 мес)

МВО-2005, ЧП

Торговля розничная / Retail

С 22.12.11- 01.12.12 должность Начальник Отдела Продаж МВО-2005

Должностные обязанности:

Участие в формировании стратегического и тактического планов развития рынка.

Определение и доведение до Супервайзеров розничных продаж и торговым представителям индивидуальные планы по продажам.

Контроль выполнения планов продаж и развития территории.

Внедрение и контроль способов взаимодействия между клиентами и Компанией.

Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими Клиентами.

Периодическое сопровождение Супервайзера и торговых представителей по ключевым розничным клиентам на маршруте, при необходимости участие в переговорах с клиентами.

Анализ и контроль дебиторской задолженности отдела

Обучение и развитие профессиональных знаний и умений сотрудников отдела прямых продаж.

. Обучение торговых представителей по ключевым, розничным клиентам и Супервайзеров методам продаж и управления торговыми командами.

Обучение подчиненных во время непосредственной работы с Клиентом и при разборе конкретных ситуаций.

Контроль эффективности работы Супервайзера розничных продаж, направленного на обучение торговых представителей

Начальник Торгового Отдела

апр 2010 - дек 2011 (1 год 9 мес)

ТД Поляков

Торговля розничная / Retail

• **01.04.10 - 22.12.11.** Занимал должность руководителя отдела продаж ТД ПОЛЯКОВ Должностные обязанности:

• - выполнение стратегических задач Компании; - анализ, планирование продаж и координация работы - обучение персонала, - развитие дистрибуции, обеспечение нумерических и качественных показателей; - проведение собраний, постановка целей и задач команде, контроль над выполнением; - ведение отчетной и аналитической документации.

• ведение переговоров с VIP клиентами и контроль выполнения договорных обязательств.

• **01.08. 08.-01.04.10.** Занимал должность супервайзера ТД ПОЛЯКОВ

Должностные обязанности:

- - выполнение стратегических задач Компании; - анализ, планирование продаж и координация работы команды, ключевых клиентов; - обучение персонала, полевые тренинги (коучинг - торг. представитель, мерчандайзер); - развитие дистрибуции, обеспечение нумерических и качественных показателей; - проведение собраний, постановка целей и задач команде, контроль над выполнением; - разработка и оптимизация маршрутов; - отслеживание дебиторской задолженности - ведение отчётной и аналитической документации.
- ведение переговоров с VIP клиентами и контроль выполнения договорных обязательств.

• **01.02.08 - 01.08.08** ТД ПОЛЯКОВ, торговый представитель.

Основные обязанности:

- установление и поддержание деловых отношений с клиентами (проведение переговоров о сотрудничестве, заключение договоров, взятие заказов, забор дебиторской задолженности);
- создание и пополнение базы данных клиентов;
- анализ рынка, мониторинг потребностей и поддержание клиентов компании;
- стажировка и обучение кандидатов на должность торгового представителя.
- .
- 06.06 -01.02.08 ТД ПОЛЯКОВ (грузчик, звеньевой, начальник смены, старший кладовщик, начальник складов)