



РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА, 40 000 ГРН.

🔄 17 вересня 2020 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Досвід роботи

руководитель

Предпринимательская деятельность (Строительная сфера), Київ

06.2017 – По теперішній час (6 років 10 місяців)

Обов'язки:

- комплектация строящихся объектов и заключение сделок на поставку материалов;
- ведение переговоров с потенциальными покупателями;
- закупки у производителей материалов, логистика;
- обучение, управление, координирование работы менеджеров по продажам;
- производство продукции (террасная доска) и поддержание складского запаса;
- планирование работы и контроль за выполнением задач

Бренд-менеджер по продажам

ООО «Метротайл-Украина» (Официальный представитель премиальных брендов кровельных материалов. «Metrotile», «IKO»), Київ

06.2011 – 06.2017 (6 років)

Обов'язки:

- розничные продажи;
- построение и развитие продаж в дилерской сети, в2в;
- планирование и выполнение плановых показателей продаж;
- проведение обучающих семинаров, участие в выставках, консультации;
- проведение переговоров с потенциальными клиентами, архитекторами, дизайнерами, прорабами, строительными и торговыми организациями;
- руководство региональными менеджерами и менеджерами розницы;
- продвижение брендов компании.

менеджер по продажам

ООО «Тегола-Украина» (Официальный представитель «Tegola»-итальянский производитель кровельных материалов), Київ

06.2009 – 06.2011 (2 роки)

Обов'язки:

- прямые продажи конечным потребителям;
- продажи в дилерской сети, в2в;
- поиск покупателей и объектов в «полях»;
- планирование и выполнение плановых показателей продаж;
- проведение обучающих семинаров, участие в выставках, консультации;
- проведение переговоров с потенциальными клиентами, архитекторами, дизайнерами, прорабами, строительными и торговыми организациями.

Менеджер по продажам

ООО «Монье» (официальный представитель концерна Monier Group (натуральная черепица «BRAAS»)), Київ
06.2008 – 06.2009 (1 рік)

Обов'язки:

- построение и управление системой продаж дилерской сети на вверенной территории ;
- планирование и выполнение плановых показателей продаж ;
- разработка и внедрение маркетинговых программ для развития дилерской сети;
- проведение обучающих семинаров, участие в выставках, консультации;
- проведение переговоров с потенциальными клиентами, архитекторами, дизайнерами, прорабами, строительными и торговыми организациями;
- активный поиск новых клиентов с менеджерами дилерских компаний;
- заключение договоров, согласование условий, сроков поставок;
- контроль дебиторской задолженности;
- работа с рекламациями.

Продакт-менеджер

ООО «Стимекс» (Оптовые продажи строительных материалов, производство металлопластиковых окон, декоративных панелей пвх.), Київ
06.2007 – 06.2008 (1 рік)

Обов'язки:

- привлечение клиентов;
- заключение договоров ,решение спорных вопросов;
- работа с дилерами, ключевыми клиентами, торговыми сетями;
- анализ рынка и конкурентов, изучение потребительского спроса;
- построение системы продаж;
- ценообразование;
- планирование и организация мероприятий по продвижению бренда;
- контроль качества продукта, разработка новых декоров, упаковки и рекламных материалов;
- разработка системы учета на производстве и документов отчетности;
- оптимизация процесса производства и его экономическое обоснование, планирование;
- логистика.

Освіта

Калининградский пограничный институт

Спеціальність: Радиоинженер

повна вища, 09.1997 – 06.2002 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Курсы построения системы продаж, методик ведения переговоров и ораторского мастерства
- Курсы английского. American English Center. 2007
- Курсы английского. Green forest. 2008

Знання мов

Англійська - Початковий, Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Уверенность в своих силах, самостоятельность в принятии решений, умение ставить цели большие и маленькие, работать на результат, способность легко осваиваться в новой среде, инициативность, коммуникабельность, организованность

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Работа в компании на позиции, влияющей на ее прибыль и развитие. Раскрыть свой потенциал и получить рост, как в финансовом так и личностном плане.