Сало Максим

ДИРЕКТОР, 25 000 ГРН.

7 травня 2021 Місто: Кременчук

Вік: 45 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Сало Максим Петрович

Директор, управляющий,
20000 грн.

Полная занятость.

Возраст: 39 лет

Город: Кременчуг

Готов переехать в: Киев, Полтава

Контактная информация

Адрес: -

Социальные сети: Facebook

Опыт работы Директор филиала

с 08.2019 по 02.2020 (6 месяцев)
MOYO, Кременчуг (Продажа и сервис бытовой и электронной техники.)

Забезпечення виконання планових показників і досягнення комерційного результату магазину;
Робота з персоналом, а саме розподіл завдань, контроль за їх виконанням, адаптація, навчання персоналу, контроль за трудовою дисципліною і т. д.;
Забезпечення наявності дозвільної документації, взаємодія магазину з комунальними і державними контролюючими службами;
Аналіз, організація і контроль всіх робочих процесів магазину: аналіз і контроль товарного запасу, актуального асортименту, рекламних акцій в магазині, відповідність магазину всім стандартам Компанії.
Досягнення:
-перезагрузка магазину,
-підбір та навчання нової команди,
-вивід магазину на планові показники,
-переформат магазину.

Директор филиала

с 03.2016 по 10.2016 (7 месяцев)
ТОВ "Еліт-Україна", Кременчуг (Торговля ЗЧ)

Обязанности:

Работа с существующими клиентами.
Поиск и привлечение новых клиентов. Заключение договоров, сопровождение.
Представление интересов компании на вверенной территории.
Решение возможных возникающих вопросов при работе с клиентами (документы, вопросы по доставке, гарантии и т.д.).
Руководство и контроль за работой торговых представителей.
Другие задачи в рамках деятельности компании.

Достижения:
Открытие филиала с "нуля" (подготовка помещения, оборудование, персонал).
Выход на требуемые показатели.

Директор

с 07.2010 по 03.2015 (4 года 8 месяцев)
ООО "АИС-Кременчуг", (продажа авто, ДО и аксессуаров, ремонт, продажа ЗЧ, фин услуг)

Организация и управление торговой деятельностью предприятия;
Выполнение плана продаж и СТО;
Ведение переговоров с ключевыми клиентами, повышение качества обслуживания, работа как с оптовыми, так и с розничными клиентами ;
Постановка задач персоналу и контроль их выполнения, обучение, мотивация персонала;
Обеспечение административно-хозяйственной деятельности предприятия;
Управление снабжением;
Организация и контроль документооборота;
Аналитика и отчетность;
Участие в формировании стратегии развития , в анализе потребительского рынка;
Выполнение бизнес-плана, получение прибыли.

Образование Полтавский военный институт связи

Связи, Полтава
Высшее, с 09.1998 по 06.2003 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- ООО "АИС-Лизинг",услуги лизинга (2007. 3 дня)
- "Грушка", Управление продажами и мотивация персонала (2011, 3 дня)
- ПСУ, Управление процессом и стратегия развития продаж автомобилей в дилерском центре (2013, 3 дня.)

Профессиональные и другие навыки

- Навыки работы с компьютером
  Уверенный пользователь

Знание языков

Английский — средний

Дополнительная информация

Сало Максим Петрович

Сведения о себе

Год и место рождения: 1981, Черкасская обл., Каневский р-н., с. Мартыновка
Семейное положение: женат;
Опыт
Трудовой деятельности
В настоящий момент ЧП.
С марта по октябрь 2016 г. директор филиала ТОВ "Елит-Украина"
С июля 2010 по март 2015 г. - директор ООО «АИС-Кременчуг»
2006-2010 - менеджер по продажам автомобилей, ДО и аксессуаров ИП «АИС-Полтава»;
1998 - 2005 – служба в ВСУ.

Образование
В 1998 – 2003 г обучение в Полтавском Военном Институте Связи.
В 1987 – 1998 г Мартыновская среднеобразовательная школа им. Л. Варынского I-III ст. с отличием.
Навыки

Опыт управления трудовыми коллективами, бюджетирования деятельности, анализа и исследования рынка, составления бизнес-планов.
Положительный опыт продаж автомобилей и дополнительного оборудования,ЗЧ, фин услуг.
Владение практикой и теорией продаж.
На уровне уверенного пользователя работаю с компьютером. Программный пакет Microsoft Office (Word, Excel); программные продукты «1С».

Дополнит. сведения
Участие в тренингах «Техника продаж», «Использование СПИН технологий в продажах», Тренинг для руководителей дилерских центров Ситроен, тренинг
«Управление продажами и мотивация персонала», тренинг по продажам в лизинг, тренинг «Управление процессом и стратегия развития продаж автомобилей в дилерском центре Ситроен».
Водительское удостоверение, категории: «В», «С» - водительский стаж – более 10 лет;
Последнее достижение в работе
Открытие филиала с нуля.
Организация эффективной работы персонала предприятия, что позволило занять ведущее место по доле рынка в Центральном регионе (2010-2013 гг) .
С 2010 по 2013 гг увеличение выполнения плановых показателей по продаже авто и направлению «Сервис» с 60 до 95 %.
Оптимизация расходов предприятия (автоцентра);
Вывод предприятия на положительную рентабельность (получение прибыли в кризисный период)
Разрешение спорных вопросов с контролирующими органами города.
Разрешение земельных вопросов с государственными органами по аренде.
Личные качества
Коммуникабельность, инициативность, чувство ответственности, исполнительность, дипломатичность, умение работать с людьми, умение работать в команде, самостоятельное достижение поставленных целей.