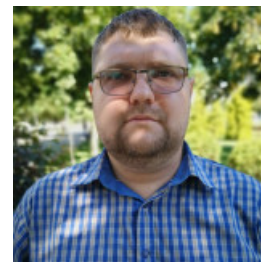


Нагорный Евгений

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 18 вересня 2020 📍 Місто: [Дніпро](#)



Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день

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.

Опис

Квалификация

9 лет опыта работы в управлении коллективами в сферах, связанных с продажами непродовольственных товаров.

Цель

Получение должности регионального менеджера.

Опыт работы

01.2019 – по настоящее время

ДИВИЗИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ООО «Тех.Ас-групп»

ТЕРРИТОРИЯ: Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Сумская, Луганская, Донецкая, Полтавская, Кировоградская, Херсонская, Николаевская и Одесская области.

Специализация компании:

Производство и оптовая торговля электроинструмента и сварочного оборудования.

Основные обязанности:

Управление процессом продаж и координация деятельности RSM

Подбор и обучение персонала.

Постановка и контроль ежемесячных целей.

Оценка работы Дистрибьюторов.

Контроль ценовой политики и всех каналов сбыта на территории.

Проведение презентаций и мини-тренингов для персонала ключевой розницы.

Мониторинг рынка электроинструмента.

Расчет, организация и поддержание товарных остатков на складах дистрибьюторов.

Разработка мотивационных программ для торговых команд дистрибьюторов.

Планирование объёмов продаж и контроль их выполнения.

Достижения:

Создана эффективная команда RSM, что способствовало выполнению целей и дальнейшему росту плановых показателей.

Рост объема продаж в 2019 году составил 55% по отношению к 2018 году.

Достигнуто увеличение активной базы клиентов на 64%

Количество подчиненных: 3 человека.

07.2014 – 12.2018

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ООО «Тех.Ас-груп» , ДНЕПР

Специализация компании:

Производство и оптовая торговля электроинструмента и сварочного оборудования.

Основные обязанности:

Поиск и запуск дистрибьюторов

Обучение персонала дистрибьюторов: проведение презентаций по продукту, разработка мотивационных программ.

Контроль ценовой политики во всех каналах сбыта на территории.

Проведение презентаций и мини-тренингов для персонала ключевой розницы.

Управление процессом продаж и координация деятельности торгового персонала дистрибьюторов

Постановка и контроль ежемесячных целей.

Планирование объёмов продаж и контроль их выполнения.

Увеличение объемов продаж и поиск новых клиентов, обеспечение доминирования продукции в розничных торговых точках, увеличение дистрибуции и занимаемой доли рынка.

Мониторинг рынка электроинструмента.

Достижения:

Успешно запущены 5 дистрибьюторов, из которых 3 являются самые валообразующие в Украине.

Рост объема продаж в 2018 году составил 76% по отношению к 2017 году; в 2017 году составил 95 % по отношению к 2016 году и в 2016 составил 112% по отношению к 2015 году.

Стал лучшим RSM по результатам за 2017 и 2018 год в Украине

Успешный запуск национальной сети «3Зм2» на условиях полной предоплаты.

Количество подчиненных: нет

Мотив увольнения: перевод на должность дивизиональный менеджер в компании ООО «Тех.Ас-груп».

09.2013 – 06.2014

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ООО «Максус Украина», ДОНЕЦК

Специализация фирмы:

Производство и Дистрибуция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

- Управление отделом продаж дистрибьютора.
- Подбор и обучение персонала: проведение мини-тренингов по продажам и мерчандайзингу, разработка мотивационных программ.

- Управление процессом продаж и координация деятельности торгового персонала.
- Постановка и контроль ежемесячных целей.
- Контроль ценовой политики в канале линейная розница и локальные сети.
- Ответственность за выполнение плановых и финансовых показателей дистрибьютора.
- Планирование объёмов продаж и контроль их выполнения.
- Увеличение объёмов продаж и поиск новых клиентов, обеспечение доминирования продукции в розничных торговых точках, увеличение дистрибьюции и занимаемой доли рынка. Анализ работы конкурентов.
- Проведение стор-чеков и полевых тренировок.

Достижения:

Успешный запуск проект Intelite. Достигнут показатель нумерической дистрибьюции 100%.

Увеличение показателя стандарта присутствия с 40% до 70%.

Рост объема продаж в 4 квартале 2013 году составил 28% по отношению к аналогичному периоду 2012 года.

Количество подчиненных: 14 человек.

Мотив увольнения: переезд в г. Днепропетровск, связанный с началом боевых действий на Донбассе.

09.2011 – 08.2013

Территориальный Супервайзер ООО «Максус Украина» Краматорск

Специализация фирмы:

Производство и Дистрибьюция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

Подбор и обучение персонала: проведение мини-тренингов по продажам и мерчендайзингу, разработка мотивационных программ.

Управление процессом продаж и координация деятельности торгового персонала.

Постановка и контроль ежемесячных целей.

Контроль ценовой политики в каналах линейная розница и локальные сети.

Ответственность за выполнение плановых и финансовых показателей дистрибьютора.

Планирование объёмов продаж и контроль их выполнения.

Увеличение объёмов продаж и поиск новых клиентов, обеспечение доминирования продукции в розничных торговых точках, увеличение дистрибьюции и занимаемой доли рынка. Анализ работы конкурентов.

- Проведение стор-чеков и полевых тренировок.

Достижения:

Достигнуто увеличение активной базы клиентов с 48% на сентябрь 2011 года до 88% на сентябрь 2013 года и стандарта присутствия с 15% до 80%

На начало 2-го квартала 2012 года создана эффективная команда торговых представителей, состоящая из 3 эксклюзивных и 3 торговых представителей, торгующих общим прайсом, что способствовало выполнению целей и дальнейшему росту плановых показателей. На сентябрь 2011 года команда состояла из 5 торговых представителей, торгующих общим прайсом.

По результатам 2-го и 3-го квартала попал в «Клуб Лидеров» (среди ASM)

Рост объема продаж в 2012 году составил 130% по отношению к 2011 году.

Количество подчиненных: 6 человек.

Мотив увольнения: перевод на должность территориальный менеджер в компании ООО «Максус Украина» в г. Донецк.

01.2011 - 08.2011

Супервайзер ООО «Максус-Сервис», Луганск

Специализация фирмы:

Дистрибьюция электротехнической продукции.

Основные обязанности:

Подбор и обучение персонала: проведение мини-тренингов по продажам, разработка мотивационных программ.

Планирование и ведение рознично-оптовых продаж.

Увеличение объемов продаж на вверенной территории. Анализ работы конкурентов.

Поиск новых клиентов.

Ведение документации и заключение договоров с клиентами.

Учет дебиторской задолженности клиентов.

Достижения:

Создана с нуля эффективная команда торговых представителей, что способствовало выполнению целей и дальнейшему росту плановых показателей.

Показатель активной базы клиентов по итогам январь -август 2011 года составил 68%.

Количество подчиненных: 7 человек.

Мотив увольнения: получение должности территориальный супервайзер в компании ООО «Максус Украина».

04.2009 – 12.2010

Торговый представитель ООО «Максус-Сервис»,

официальный дистрибутор, Луганская обл.

Специализация фирмы:

Дистрибьюция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

Планирование и ведение рознично-оптовых продаж.

Увеличение объемов продаж, показателей дистрибьюции занимаемой доли рынка.

Поиск новых клиентов. Обеспечение доминирования на закрепленной территории.

Ведение документации и заключение договоров с клиентами.

Учет дебиторской задолженности клиентов.

Достижения:

Достигнут показатель нумерической дистрибьюции на вверенной территории до отметки 85% и стандарта присутствия до отметки 90%

Количество подчиненных: нет.

Мотив увольнения: перевод на должность супервайзера по продажам.

Образование

2007г – 2011г

Восточнoукраинский Национальный Университет им. В. Даля.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Школа торгового представителя» (2009 год);
- «Основы полевых продаж» (2010 год);
- «Навыки Супервайзера» (2011 год);
- «Навыки менеджера ч.1, ч.2» (2011 год);
- «Моя команда» (2012 год);
- «Менеджер Maxus ч.1, ч.2» (2013 год);
- «Финансы для не финансистов» (2013 год);

Личные данные

Родился 11 мая 1988 года. Женат, 2 сына.

Дополнительная

информация

Водительские права категории “ В ”, стаж вождения – 11 лет.

Личный автомобиль Volkswagen Golf.

Работа с офисным программным обеспечением:
MS Word, MS Excel, MS Power Point, 1С: торговля и склад.

Русский, украинский языки – свободно, английский язык - базовый.

Наличие загранпаспорта.

Личные Качества

Способность показать экономический результат в управлении коммерческой деятельностью. Опытный организатор с аналитическим складом ума и высокой мотивацией на достижение результата. Коммуникабелен. Высокий уровень лидерских способностей, целенаправленной энергии и самоотдачи.