

# Нагорный Евгений

## РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР

⌚ 18 вересня 2020 ⚽ Місто: [Дніпро](#)



Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

Перебуваю в шлюбі  Є діти  Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтесь](#) 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 «Tex.Ac-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 дистрибуторов.

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 дистрибуторов.

Разработка мотивационных программ для торговых команд дистрибуторов.

Планирование объемов 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 «Tex.Ac-групп» , ДНЕПР**

Специализация компании:

Производство и оптовая торговля электроинструмента и сварочного оборудования.

Основные обязанности:

Поиск и запуск дистрибуторов

Обучение персонала дистрибуторов: 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 дистрибуторов

Постановка и контроль ежемесячных целей.

Планирование объемов 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 дистрибуторов, 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 «33m2» на условиях полной предоплаты.

Количество подчиненных: нет

Мотив увольнения: перевод на должность дивизиональный менеджер в компании ООО «Tex.Ac-групп».

**09.2013 – 06.2014**

**ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ООО «Максус Украина», ДОНЕЦК**

Специализация фирмы:

Производство и Дистрибуция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

- Управление отделом продаж дистрибутора.
- 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 дистрибутора.
- Планирование объемов 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. Анализ работы конкурентов.
- Проведение стор-чеков и полевых тренировок.

Достижения:

Успешный запуск проект Intelite. Достигнут показатель нумерической дистрибуции 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 Дистрибуция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

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 каналах линейная розница и локальные сети.

Ответственность за выполнение плановых и финансовых показателей дистрибутора.

Планирование объемов 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. 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:

Дистрибуция 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:

Дистрибуция энергосберегающих лампочек.

Основные обязанности:

Планирование и ведение рознично-оптовых продаж.

Увеличение объемов продаж, показателей дистрибуции 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 дистрибуции 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**

Восточноукраинский 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, 1C: 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.