

Мизюк Руслан

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

⌚ 30 вересня 2020 ⚽ Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Васильків](#)

Вік: 52 роки

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Ресторанний бізнес, кулінарія, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

Перебуваю в шлюбі Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтесь](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Дата рождения: 24 апреля 1973 года

г. Васильков

Семейное положение: женат, дочка и сын

Опыт работы

1.06.2018 по 03.09.2020

ООО «Ла-Кондитерра» (прямой импортер и производитель продукции для кондитерских, пекарен, хлебзаводов)

Региональный менеджер

- Анализ и планирование продаж
- Расширение базы клиентов, как B2B так и B2C.
- Прием, обработка, оформление заказов, консультирование по продукции
- Успешный поиск новых клиентов (холодные звонки, выставки, интернет, работа «в полях»)
- Развитие клиентов по ассортименту
- Проведение презентаций
- Успешное участие в тендерах
- Работа с сетями и крупными хлебзаводами.
- Анализ и планирование продаж
- Отчеты

06.2016 по 01.2018

«Стройкомплект» (импортер напольных покрытий)

Менеджер по продаже коммерческих напольных покрытий

- Активный поиск клиентов – монтажники напольных покрытий
- Поиск новых объектов
- Холодные звонки
- Встречи
- Ведение крупных проектов
- Продажи

12.2014-06.2016

НОРИС МЕДИКАЛ (продажа имплантов для стоматологии).

Менеджер:

- Активный поиск клиентов- ежедневная работа «в полях»
- Холодные звонки
- Встречи
- Презентации
- Продажи

Создана с «0» база клиентов, за короткое время пошли продажи.

12.2010 – 12.12.2014 года

ООО «Ширтек» (Дистрибутор австрийской компании «SCHIRTEC» на территории Украины - оборудование для молниезащиты)

Руководитель отдела продаж

Продажи в секторе B2B по всей территории Украины;

Создана и функционирует сеть дилеров по Украине;

Успешные личные продажи (от «холодного» звонка – до отгрузки);

Административная работа;

Подбор персонала, контроль работы сотрудников, обучение;

Проведение переговоров, презентаций;

Участие в специализированных выставках;

Организация обучающих семинаров для новых дилеров.

Достижения:

Создал с «0» отдел продаж;

Организована и активно работает сеть дилеров по всей Украине.

Высокие показатели в личных продажах

Успешная работа на специализированных выставках

Пополняю ряды новых дилеров.

Наставничество – мой ученик самостоятельно выполнил продажи первым из тех, кто пришел в место с ним.

12.2009 – 06.2010

ООО « Клинкертерра» (Официальный представитель немецкого концерна ABC-Klinkergruppe – производство клинкерного кирпича, черепицы, плитки и тротуарного кирпича)

Менеджер по работе с VIP-клиентами

Сотрудничество с дизайнерскими студиями (которые в дальнейшем дали компании крупных клиентов);

Активный поиск клиентов;

«Холодные» звонки;

Организация и проведение переговоров;

Заключение договоров поставки;

Контроль предоплаты, оплаты и отгрузок;

Продвижение продукции среди ведущих архитекторов и дизайнеров;

Отслеживание уровня цен конкурентов.

Достижения:

Продажа облицовочной плитки на квартал коттеджного городка «Золочье»;

Личная идея по созданию сайта www.klinkerterra.kiev.ua, его наполнение и продвижение.

Дружеские личные отношения с архитекторами

05.2008 – 11.2009

ООО «Антей – Универсал» (Официальный представитель немецкого концерна ABC-Klinkergruppe – клинкерный кирпич, черепица, напольная плитка, тротуарный кирпич)

Руководитель направления корпоративных продаж

Работа с крупными строительными организациями;

Продвижение продукции на уровне проектных институтов и ведущих архитектурных мастерских;

Подписание договоров, контроль предоплаты, оплаты и отгрузок.

Достижения:

Объекты под Евро-2012 (новый терминал аэропорта Борисполь, реконструкция Андреевской церкви, Софии Киевской);

Организовал поездку ведущих архитекторов на производство в Германию (впоследствии продукция была внесена в проект, один из них- Андреевская церковь, а в последствии и Андреевский спуск).

Образование:

2007 – 2012

Киевский экономический институт менеджмента

Менеджмент организаций

Тренинги, курсы:

2019- продажи B2B, «Большие продажи».

2014 – Успешные телефонные продажи

2014 – Борьба с возражениями

2013 –Управление торговым персоналом в сложных экономических условиях

2012 – Тренинг «Эффективная работа менеджеров по продажам на выставке»

2011 – Тренинг «Техника продаж. Мастерство убеждения»

2009 – Бизнес - тренинг «По рукам!»

1998 – Первые курсы по рекламе и PR

Дополнительная информация

-Компьютер на уровне пользователя: программы MS Office в том числе и Power Point, 1С, графические редакторы: Corel Draw, Adobe Photoshop;

-Права (категория В) .

Личные качества

активный, высокий уровень коммуникативных навыков, большой опыт в продажах