

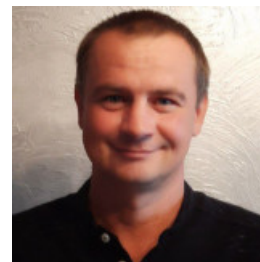
Когут Ігор

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 11 лютого
2022

📍 Місто: [Івано-Франківськ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Чернівці](#), [Львів](#), [Ужгород](#)



Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

регіональний менеджер по локальних ключових клієнтах

Нестле (продукти харчування), Львів

10.2001 – 07.2020 (18 років 9 місяців)

Обов'язки:

ТОВ «Нестле Україна»

Посада: регіональний менеджер по локальних ключових клієнтах

Територія : Львівська, Закарпатська, Волинська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька області

Період роботи: 01.07.2016-06.07.2020

Обов'язки:

Координував та контролював роботу ключових клієнтів на ввіреній території у відповідності до договірних умов

Забезпечував виконання короткострокових, довгострокових цілей, задач та ключових показників ефективності роботи, шляхом проведення переговорів з ключовими клієнтами, а також шляхом встановлення цілей торговим представникам по роботі з ключовими клієнтами, мерчендайзерам на ввіреній території та контролю фактичного виконання поставлених цілей (аудити, сторчеки, польові тренінги)

Забезпечував ексклюзивне просування продукції в торгових точках на ввіреній території шляхом управління торговими представниками по роботі з ключовими клієнтами та мерчендайзерами, що просувають продукцію

Забезпечував навчання (польові, аудиторні тренінги), керівництво та контроль за діяльністю торгових представників по роботі з ключовими клієнтами, мерчендайзерів на ввіреній території

Контролював документообіг між дистриб'юторами і ключовими торговими точками на ввіреній території у відповідності з встановленими вимогами

ТОВ «Нестле Україна»

Посада: Територіальний менеджер

Територія: Івано-Франківська область

Період роботи: 01.10.2001-01.07.2016

Обов'язки:

Забезпечував систематичний аналіз і розвиток продажу і дистрибуції продукції на ввіреній території

Забезпечував виконання короткострокових, довгострокових цілей, задач, ключових показників ефективності роботи, шляхом встановлення цілей провідним фахівцям з продажу на ввіреній території і контролю фактичного виконання

поставлених цілей (аудити, сторчеки, польові тренінги).

Забезпечував ексклюзивне просування продукції в торгових точках на ввіреній території шляхом управління провідними фахівцями з продажу, а також контролю досягнення цілей торговими представниками і мерчандайзерами, що просувають продукцію .

Забезпечував навчання (польові, аудиторні тренінги), керівництво і контроль діяльності провідних фахівців з продажу на ввіреній території

Освіта

Івано-Франківський державний технічний університет нафти і газу (Івано-Франківськ)

Спеціальність: Обладнання нафтових та газових промислів

повна вища, 09.1996 – 06.2001 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Проходження тренінгів: • 4C Selling для менеджерів по роботі з ключовими клієнтами • Перемовник Нестле • Основи продаж • Управління людьми • Управление временем • Ситуационное лидерство • Теоретический тренинг "Прогноз дорожных ситуаций"

Знання мов

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

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MS Office, Excel, Word, Outlook

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Особисті якості: націлений на результат, стресостійкий, ініціативний •

Водійські права: категорія «В»