

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 1 лютого
2021

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день, плаваючий графік роботи

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

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Опис

Резюме в файле pdf по ссылке: <https://goo-gl.ru/JbhgP>

ЦЕЛЬ

Получить должность менеджера по продажам товаров или услуг в активном бизнесе b2b или b2c сегментах, успешно развивать ваш бизнес и свою карьеру в нем.

КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ВВысококвалифицированный специалист с опытом в продажах и управлении более 10 лет. Огромный опыт в организации торговых процессов, планировании, анализе, контроле. Налаживание работы в торговых объектах, сетях. Составление заказов с учетом товарооборота и остатков. Составление и работа с первичной бухгалтерской документацией. Навыки в подборе кадров (умение создавать сильную команду). Умение управлять персоналом (стать лидером команды). Обучение, адаптация, наставничество, оценка, мотивация, обратная связь. Знание эффективной техники продаж. Способен быстро ориентироваться и находить выход в сложных ситуациях, идеальное умение убеждать и склонять на свою сторону, способность наладить работу любого по численности коллектива, быстрое и четкое формирование стратегий в зависимости от целей и задач. В трудовой деятельности всегда отличаюсь своими достижениями в выполнении поставленных задач. Инициативный, всегда работаю на результат, и не отступаю перед трудностями. В коллективе пользуюсь авторитетом, как руководитель, так и как обычный человек.

НАВЫКИ

Ведение переговоров. Работа с возражениями. Управление продажами. Подбор специалистов. Управление командой. Оптимизация бизнес-процессов. Развитие компетентности. Построение работы с «0». Упрощать сложное. Исключать лишнее

ОПЫТ РАБОТЫ

Директор

07.2009 - по настоящее время (11 лет)

ООО «МЕГА СИТИ», г. Киев (Retaill, розничная торговля – сеть продовольственных магазинов)

ОБЯЗАННОСТИ:

- Оперативное управление компанией;
- Организация, координация и контроль работы;
- Управление персоналом отдела продаж (адаптация, обучение, мотивация, формирование эффективной команды);

- Планирование продаж, разработка стратегии продаж, коммерческих предложений, контроль отчетности и KPI сотрудников;
- Поиск и правильная оценка привлекательности локаций под новые магазины, с учетом всех факторов, что влияют на рентабельность;
- Просчет окупаемости;
- Структурирование всех этапов открытия новых магазинов;
- Построение и запуск работы (подбор торговой команды, обучение, бюджетирование);
- Формирование ассортимента и ценовой политики;
- Обеспечение высоких стандартов клиентского сервиса;
- Выполнение плана продаж, разработка и реализация маркетинговых мероприятий;
- Выполнении текущих задач и плановых показателей, составление отчетности;
- Работа с органами власти;
- Руководство отделами, ведение переговоров на уровне первых лиц, заключение договоров;
- Поддержание эффективных отношений с ключевыми клиентами;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Увеличение товарооборота, координация деятельности продаж, стратегическое и текущее планирование, отчетность и контроль работы сотрудников.

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

- Придя в убыточную компанию с двумя магазинами, вывел её в прибыль, построил мини-сеть 8 магазинов с годовой рентабельностью: 21%;
- В первые 3 месяца работы по новым стандартам - выручка магазинов выросла на 100%, с дальнейшей динамикой роста;
- Достигнут баланс между количеством и качеством выручки - т.о. обеспечена более высокая доля прибыли в выручке: 42%;
- За первый год работы - полностью погасил просроченные финансовые обязательства компании перед всеми кредиторами, без привлечения займов;
- Прекратил воровство и недостачи;
- В рамках серьезной конкуренции мы показали отличный результат (в одном микрорайоне, из 5 наших конкурентов - 4 не выдержали конкуренции с нами (благодаря сервису, клиенты шли к нам, при том что цены у нас были среднерыночные (без демпинга);
- Сформирован благоприятный климат в коллективе, это усилило конкурентоспособность предприятия;
- Прекращена текучесть кадров;
- Путем экспериментов, подобрана наилучшая система лояльности для клиентов;
- Обеспечен рост постоянных клиентов;
- Объем продаж повышался на 20% ежегодно;
- Разработал эффективные промо акции для увеличения продаж.

Юрисконсульт, начальник юридического отдела

07.2006 – 06.2009 (3 года)

ЗАО «ФОРУМ-ДС», г. Киев (Производство строительных материалов, оптовая торговля, строительство, услуги, аренда)

ОБЯЗАННОСТИ:

- Руководство юридическим отделом (более 20 юр. лиц);
- Претензионно-исковая деятельность. Исполнительное производство;
- Взаимодействие с органами государственной власти.

Юрисконсульт

05.2005 – 06.2006 (1 год 1 месяц)

Юридическая компания «УкрБизнесКонсалт» (Юридическое сопровождение бизнеса)

ОБРАЗОВАНИЕ

Черкасская Академия Менеджмента (Черкассы)

Правоведение

Полное высшее, 05.1998 –05.2003

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Киевская муниципальная коллегия Адвокатуры, 2007 год

Адвокат

Свидетельство о праве занятия адвокатской деятельностью

КУРСЫ

«Фабрика» по бизнесу с Китаем, от Дмитрия Ковпака.

Продажи на Prom.ua, Интернет-магазин с нуля, от автора Александра Штабура.

Продажи, развитие бизнеса и личности, от авторов Радислав Гандапас, Брайан Трейси, Гранд Кордон, Джоржан Белфорд.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Знание компьютера: уверенный пользователь. Работаю с различными торговыми программами. А также 1С: Предприятие.

Знание языков: Английский – А1, Украинский – свободно, Русский – свободно.

Водительские удостоверения: категория «А, В, С». Есть личный автомобиль.

Командировки: готов к командировкам.

Увлечения, интересы: здоровый образ жизни, саморазвитие, путешествия, спорт.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Способность находить, предлагать, защищать и воплощать в жизнь нестандартные решения для развития компании;
- Системность. Решаю проблемы на уровне причин, а не следствий;
- Стратегическое мышление;
- Высокая степень ответственности и честность.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Бияляк Виктор Васильевич (соучредитель ООО «Мега сити») 097 804 00 00

Лата Наталья Федоровна (Начальник юр. отдела ЗАО «ФОРУМ-ДС») 067 500 74 73