Токарь Александр

ДИРЕКТОР, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

15 грудня 2020 Місто: Полтава

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

ФИО: Токарь Александр Валерьевич
Дата рождения: 04.01.80
Адрес проживания: г. Полтава.
Семейное положение: женат

Цель: работа на должности коммерческого директора, начальника отдела реализации, директора по продажам, начальника отдела продаж, регионального менеджера.
Профессиональный и личностный рост в сфере продаж и коммерции.

Образование:
1994-1997 Киевское Суворовское училище.
1997-2003 Полтавский педагогический университет им. В.Г. Короленка
Факультет: физико-математический
Специальность: физика, математика, информатика.
2007 Полтавская Сельскохозяйственная Академия
Специальность: менеджмент организаций.
Тренинги:
Центр инновационного менеджмента « Почерк» г. Киев « Продажи от А до Я» (Юнона Ильина).
Академия Карьеры «Мастер продаж» (Л.И. Изотова).
Агентство Бизнес–Мастер «Техники Эффективной Продажи» (Ольга Дудник).

Уверенный Пользователь ПК (MS Office, Internet и т.д.).
Работа в системах: 1С, Petrol+ , my Sap Logon и т.д
Водительское удостоверение категории «В»
Наличие личного автомобиля.
Стаж вождения 10 лет.

Опыт работы:

С 2002г по 2020. Частный предприниматель. Занимался оптовой торговлей ГСМ, услугой по мойке автомобилей, брал в аренду пять АЗС, сдавал в аренду офисные помещения. Был совладельцем салон красоты.

2005 по 2020 Региональный менеджер (региональный руководитель Полтавского региона) ООО УТН-Восток под разными юрлицами: (ООО УТН-Восток,ООО «СКФ», ООО ТД «СКФ», ООО Формула Ритейл,), г. Полтава, г Кременчуг, г.Суммы

Направление деятельности: реализация нефтепродуктов

- продажа оптом и в розницу нефтепродуктов;
- расширение базы ключевых клиентов;
- увеличение объёмов продаж;
- формирование и постановка планов продаж;
- разработка маркетинговых и мотивационных программ;

- работа с VIP клиентами, развитие и поддержка отношений;
- ведение переговоров, заключение договоров;
- проведение тренингов и собраний с торговым персоналом;
- работа с менеджерским персоналом;
- контроль работы отдела;
- контроль дебиторской и кредиторской задолженностей;
- контроль за работой АЗК;
- контроль по соблюдению корпоративных стандартов
- работа с гос органами, получение лицензий , разрешений и т.д.

Достижения:
Достиг увеличения объема продаж более чем на 500%,
Вывел отдел в лидеры по продажам топлива в розницу в регионе.
Создание отделов продаж в г. Кременчуг ,г. Сумы с нуля.

2004-2005: менеджер ООО УТН-Восток
Направление деятельности: реализация нефтепродуктов.

Территория: г Полтава.
Должностные обязанности:
- продажа оптом и в розницу нефтепродуктов;
- расширение базы клиентов;
- увеличение объёмов продаж;
- контроль дебиторской задолженности;
- договорная работа;

Достижения:
Увеличил активную клиентскую базу на 50 %.
Снизил дебиторскую задолженность.
Построил конструктивные отношения с клиентами.
Приобрел максимум знаний и навыков в соответствии с занимаемой должностью.

2002-2003: ООО Укрзерноторг.
Направление деятельности: скупка зерновых.
Должность: менеджер.
Территория: г Полтава и Полтавская область.
Должностные обязанности:
- скупка зерновых;
- расширение базы клиентов;
- договорная работа;
Достижения:
Приобрел максимум знаний и навыков в соответствии с занимаемой должностью.

Личностные качества:
Большая работоспособность
Стресоустойчивость
Амбициозность
Коммуникабельность
Инициативность
Целеустремленность
Самоорганизация
Гибкость

Настойчивость