

# Токарь Александр

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

### Опис

ФІО: 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 « Почек» 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 объемов 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 задолженности;
- 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 объемов 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