Бондаренко Николай



РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 30 000 ГРН.

24 березня 2021 Місто: Дніпро

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, Керівництво

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

Опис

Николай Николаевич Бондаренко

г. Днепропетровск ул. Передовая 465

Цель: применение своего профессионального опыта, навыков и знаний на должности регионального менеджера по продажам.

Опыт работы:

(февраль 2017г. – ноябрь 2020г.) – региональный менеджер, ООО «Аскания Трейдинг» (дистрибуция кофе), Центральная и Восточная Украина (7 областей).

Опыт работы:

(апрель 2015г. – январь 2017) – региональный менеджер, ООО «СВ Групп-А» (дистрибуция кофе и алкоголь, направление HoReCa), Центральная, Восточная и Южная Украина (7 областей).

Функциональные обязанности:

выполнение плана продаж по региону;

управление развитием региона, стратегическое планирование;

мониторинг рынка, конкурентный анализ;

проведение переговоров с VIP-клиентами;

поиск и подключение новых дистрибьюторов,

контроль дебиторской задолженности;

разработка, внедрение и анализ проведения трейд-маркетинговых мероприятий;

поиск и подключение через дистрибьюторов топовые и имиджевые заведения.

Достижения:

увеличил общий объем продаж продукции в 2015г. с мая и по декабрь 2016 на 160%.

подключил 2 мощных дистрибьюторов и 78 заведений. За данный период получил от руководства -2 денежных премии и грамоту.

(март 2012г. – март 2015г.) – региональный менеджер, ООО «Аскания Трейдинг» (дистрибуция кофе), Центральная и Южная Украина (5 областей).

Функциональные обязанности:

выполнение плана продаж по региону;

управление развитием региона, стратегическое планирование;(5 фокус команд ТП по регионам).

мониторинг рынка, конкурентный анализ;

проведение переговоров с VIP-клиентами;

поиск и подключение новых дистрибьюторов,

контроль дебиторской задолженности;

разработка, внедрение и анализ проведения трейд-маркетинговых мероприятий;

подбор и обучение персонала.

В подчинении – 11 человек мерчендайзеров.

Достижения:

увеличил общий объем продаж продукции в 2 раза за период работы в компании в 2013г.;

подключил 4 дистрибьютора и 9 локальных сетей.

(ноябрь 2008 г. – март 2012 г.) – кей каунт менеджер, ООО «Торговый дом Арда» (дистрибуция элитных ЛВИ), г. Днепропетровск.

Функциональные обязанности:

выполнение плана продаж;

проведение переговоров с ключевыми клиентами;

управление командой мерчендайзеров;

разработка маршрутизации районов;

подготовка ежемесячных отчетов;

подбор и обучение персонала.

В подчинении – 7 человек.

Достижения:

увеличил количество СКЮ в сетях в 2,5 раза за период работы в компании;

увеличил объем продаж продукции в 3 раза за период работы в компании.

(2004 г. – ноябрь 2008 г.) – супервайзер ООО «Союз Виктан» (дистрибуция ЛВИ), г. Днепропетровск.

Функциональные обязанности:

выполнения плана продаж отдела,

обучение, координация и контроль работы торговых представителей; (торг. 5 человек,

мерчендайзеров 4 человека),

разработка маршрутизации районов;

проведение коучингов,

контроль соблюдение стандартов представленности в торговых точках;

контроль дебиторской задолженности;

подбор и обучение персонала,

подготовка внутренней отчетности.

Достижения:

подобрал, обучил и сплотил персонал ТП ;

увеличил объем продаж продукции в отделе в 4 раза за период работы в компании.

(2002 г. – 2004 г.) – менеджер по ВИП клиентам, ООО «Ника Днепр» (дистрибуция бытовая химия, средства гигиены), г. Днепропетровск.

Функциональные обязанности:

выполнение плана продаж;

проведение переговоров с ключевыми клиентами,

контроль дебиторской задолженности,

подготовка ежемесячных отчетов;

Достижения:

увеличение и стабилизация продаж продукции за период работы в компании;

уменьшение дебиторской задолженности

100% работа с ВИП клиентами на территории региона.

(2001 г. – 2002 г.) – торговый представитель ООО «Авито» (дистрибуция кондитерские изделия), г. Днепропетровск.

Функциональные обязанности:

обеспечение выполнения плановых показателей по продажам на вверенной территории;

проведение переговоров с потенциальными клиентами и заключение договоров поставки;

соблюдение стандартов мерчендайзинга в торговых точках;

контроль дебиторской задолженности;

проведение презентаций товара;

подготовка внутренней отчетности.

Образование:

Одесское мореходное училище торгового флота

- Служба в ВМФ (водолаз-диверсант разведки) ВУС 381,382.
- Донецкая Государственная академия менеджмент организаций.

2001г.- бизнес-тренинг «Основы продаж»-АВИТО Трейдинг Групп;

2004г.- бизнес-тренинг «Системный подход к продажам»- агенство «Бизнес Мастер».

2005г.-бизнес тренинг-«Техники продаж»- агенство «Бизнес Мастер».

2013г.-бизнес тренинг-«Переговорные навыки-искуство убеждать»-Центр бизнес обучения «Golden Staff»

2014г.-бизнес тренинг-«Стратегические переговоры с ключевыми клиентами»-LEVEL consulting group.

Профессиональные навыки: Пользователь ПК: MsWord, Excel, базовые навыки работы в 1С. Опыт управления людьми. Навыки стратегического планирования. Навыки проведения деловых переговоров.

Личные качества: коммуникабельность, пунктуальность,,опыт организации торговли, ответственность, целеустремленность, энергичность, мобильность, организаторские способности, нацеленность на результат, эффективное управление персоналом,

Дополнительная информация:

женат, есть сын;

готов к командировкам

есть водительское удостоверение категории «А»,«В»,«С»,«Д»,«Е»;

есть собственный автомобиль Opel Astra Classik.

.

Увлечения: Дайвинг, футбол, шахматы.