Морозов Ярослав

KEY ACCOUNT MANAGER, 60 000 ГРН.

2 липня 2021 Місто: Київ

Вік: 39 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Морозов Ярослав Игоревич

NKAM/KAM/PM

Дата рождения: 28 октября 1987 (33 год)

Семейное положение: женат

г. Киев

Знаю и умею:

Как построить правильные коммерческие отношения с клиентами.

Как достичь договорённостей и завести в сеть новые позиции, увеличить представленность.

Как разработать и совместно провести промо активности.

Как обеспечить своевременный возврат денежных средств.

Как создать эффективную команду менеджеров, нацеленную на результат.

Желаемый компенсационный пакет:

З\П от 60 000 грн \ мес

Служебный автомобиль

Мед. Страховка.

Личные качества:

Уверен в себе. Сориентирован на достижение высоких стабильных результатов.

Организован. Стремлюсь организовать себя и работу так, чтобы не возникали ситуации «тушения пожаров», т.к. из-за них значительно падает качество результата.

Подвижен. Энергичен. Всегда в движении. Вовлекаю окружающих людей в поиск новых решений и достижение лучших результатов.

Порядочен. Добиваюсь успеха не за счет Компании, а совместно с ней. Требую от себя того же, что и от окружающих.

Коммуникабелен. Убедителен. Добиваюсь необходимого мне результата от людей не только за счет принуждения, но и посредством общения и убеждения.

Командный игрок. В согласованной командной работе залог успеха. Достигаю высокой эффективности работы моей команды благодаря построению здорового командного духа. При смене работы моя команда последует за мной.

Цель:

Применение своих навыков и знаний в продажах и управлении продажами.

Достижение максимально возможного результата на должности национального менеджера по работе с ключевыми клиентами/территориального менеджера/менеджера по работе с ключевыми клиентами.

Повышать свои профессиональные навыки путем достижения новых амбициозных целей.

- **Опыт работы:**
- **С 11.2018 – по сегодняшний день. Менеджер по работе с ключевыми клиентами (KAM) ТД Алколайн**
- **Сети: Ашан, Метро, Фуршет, Эко Маркет, Fozzy group**

Достижения:

Создание эффективных команд совместителей в Ашан и Метро, обеспечивающих выкладку, формирование цен и ТЗ.

Достижение договорённостей, непосредственно на ТРТ об увеличении регулярных заказов, что положительно отразилось на динамике продаж и привело к увеличению объема закупок в среднем на 10% в подотчетных сетях.

Увеличение доли продаж посредством расширения АМ и ввода новинок:

Кол-во ввода новых скю в сеть за 1 год:

Метро 11 скю

Ашан 14 скю

Эко Маркет 12 скю

Фуршет 32 скю

Сильпо 15 скю

Основные обязанности:

Выполнение плановых показателей (месяц/квартал/год)

Ведение переговоров, согласование условий сотрудничества, заключение договоров с национальными сетями.

Формирование, согласование и проведение маркетинговых активностей.

Работа с ДЗ

Формирование отчетности согласно стандартам компании.

Контроль работы отдела мерчендайзеров.

- **С 10.2017 – 10.2018 Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (NKAM) «Киевмлын» ООО**

Достижения:

Увеличение доли рынка на 25%

Увеличение объема продаж на 20%

Построение и управление выгодными взаимоотношениями с клиентами.

Ввод всех SKU компании в национальные сети.

Основные обязанности:

Контроль работы коммерческого отдела.

Выполнение плановых показателей (месяц/квартал/год)

Планирование производства.

Ведение переговоров, согласование условий сотрудничества, заключение договоров с национальными сетями.

Подбор, контроль работы персонала.

Формирование отчетности согласно стандартам компании.

- **С 12.2016 – 10.17 Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ) «Киевмлын» ООО**

Достижения:

Создание клиентской базы компании с нуля и начало работы с национальными торговыми сетями: Ашан, Сильпо-Фуд, Астерс групп

Построение и управление взаимоотношениями с клиентами. Согласование условий поставки и оплаты, подписание договоров. Согласование проведения акций

Увеличение фейсинга (представленности) на торговых площадках

Анализ и оптимизация товарных запасов на торговых площадках сетей, повышение автозаказа в результате более плотной работы с персоналом площадок и менеджерами товарных категорий

Основные обязанности:

Выполнение плановых показателей, работа с ДЗ (дебиторской задолженностью).

Создание АКБ (активной клиентской базы).

Ведение переговоров, согласование условий сотрудничества, заключение договоров с национальными сетями

Разработка, согласование и проведение маркетинговых активностей в национальных сетях.

Работа с товарными запасами на торговых площадках и РЦ (распределительных центров).

Подбор, обучение, контроль работы мерчандайзеров

Формирование отчетности согласно стандартам компании.

05.2014 - 12.2016 Начальник торгового отдела «Профмастер» ООО

Достижения:

Увеличение АКБ на 80%.

Ежемесячное выполнение плановых показателей не менее 90%

Формирование профессиональной команды менеджеров

Основные обязанности:

Подбор, обучения, контроль, мотивация торговой команды.

Увеличение АКБ, выполнение плановых показателей, работа с ДЗ.

Разработка, согласование и проведение маркетинговых активностей в ТТ.

Контроль качественной и количественной дистрибуции на подконтрольной территории.

Ведение переговоров, согласование условий сотрудничества, заключение договоров с ключевыми клиентами на подконтрольной территории.

Формирование отчетности согласно стандартам компании.

09.2013 - 05.2014 Супервайзер торговой команды «ОЛИМП» УАК

Достижения:

Увеличение АКБ на 50%.

Ежемесячное выполнение плановых показателей не менее 85%

Формирование профессиональной команды менеджеров

Восстановление клиентской базы

Основные обязанности:

1. Налаживание взаимовыгодных отношений с ключевыми клиентами.
2. Контроль работы торговой команды, увеличения объёма продаж и доли рынка компании на подконтрольной территории.
3. Выявление и сокращение дебиторскай задолженности от клиентов.
4. Обучение торговой команды стандартам продаж.
5. Кадровая работа: оценка эффективности работы, приём и увольнение сотрудников.
6. Отчётность: осуществлять ежедневно, еженедельно, ежемесячно отчётность согласно требованиям. Принятие корректирующих действий по исправлению ситуации, направленные на выполнение плановых показателей.
7. Проведение переговоров с ключевыми клиентами, заключение договоров сотрудничества.

07.2013 - 09.2013 Торговый агент «ОЛИМП» УАК

Достижения:

Увеличение АКБ на 65%.

Ежемесячное выполнение плановых показателей не менее 90%

Восстановление клиентской базы

Основные обязанности:

1. **1. Восстановление лояльности клиентов к компании**
2. **2. Выполнение плановых показателей**
3. **3. Достижения целей и задач**
4. Своевременный возврат дебиторской задолженности клиентов
5. **5. Увеличение клиентской базы**
6. **Переговоры с ключевыми клиентами**
7. **Расширение ассортимента** и **улучшение представленности продукции**

08.2012 - 07.2013 Торговый представитель «ТД «ЭЛИТ» ООО

Достижения:

Увеличение клиентской базы на 70%

Увеличение объема продаж на 110 %

Увеличение холодильного оборудования на подконтрольной территории на 50%

Основные обязанности:

1. **Оптовая и розничная реализация продукции ТМ «Ажур»,ТМ «**Smakom**», ТМ «Rakor»**
2. Увеличение количественной и качественной дистрибуции и рынка сбыта продукции на подконтрольной территории
3. Установка холодильного оборудования
4. Увеличение клиентской базы
5. Работа по стандартам ТП
6. Проведение переговоров с сетевыми клиентами, заключение договоров.

07.2012 - 08.2012 младший торговый представитель ООО «ТД «ЭЛИТ»

Достижения:

Увеличение клиентской базы на 30%

Увеличение холодильного оборудования на подконтрольной территории на 20%

Получение должности ТП за выполнение поставленных задач и достижения высоких результатов за короткие сроки

Основные обязанности:

1. Поиск новых клиентов

2. Проведение предварительных переговоров
3. Помощь ТП на маршруте
4. Мерчендайзинг

04.2008 - 06.2012 заведующий складом УКРАГРОкомплекс

Основные обязанности:

1. Ведение учета склада
2. Формирование заказов поставок продукции
3. Подбор и обучение складских сотрудников
4. Контроль отгрузок готовой продукции

Дополнительная информация

Водительское удостоверение кат. "B" и "A" с 2004 года

Автомобиль: «Hyundai Elantra» 2012 г.в.

Образование: Средне-техническое

Навыки работы с компьютером – уверенный пользователь

Владение языками. Английский – pre-intermediate

Хобби: Спорт, активный отдых.