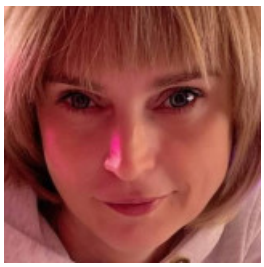
Мущинская Ирина



РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

27 січня 2022 Місто: Краматорськ

Вік: 49 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Краса та SPA-послуги, Медицина, фармацевтика, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готова до відряджень

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

Опис

Мущинская Ирина Викторовна

Региональный менеджер, 25 000 грн

Повна зайнятість.

Вік: 44 роки

Місто: Краматорськ

Контактна інформація

Досвід роботи

Региональный менеджер

з 09.2014 по нині (7 років 4 місяці)
ООО Слобожанский мыловар, Донецкая и Луганская обл. (Дистрибьюция)

Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории(Донецкая,Луганская области). Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль, управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.

Региональный менеджер

з 07.2012 по 09.2014 (2 роки 2 місяці)
ООО "Лирене Украина", Донецк (Дистрибьюция)

Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории(Донецкая,Луганская,Харьковская,Полтавская,Сумская,Днепропетровская,Запорожская области). Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на

закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль, управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.
Проведение презентаций, круглых столов в аптеках, магазинах, офисах сетей по космецевтике.

Региональный менеджер

з 09.2011 по 02.2012 (5 місяців)
ООО ПТФ"ЭКМИ" (дистрибъюция)

Основные обязанности: контроль продаж и товарного запаса на складах дистрибьюторов(Донецкая и Луганская области).
Контроль своевременного поступления денежных средств за реализованную продукцию.
Работа с торговой командой(строчек, мотивация торговых представителей,продукт.тренинги).
Работа с ключевыми клиентами(годовые переговоры, ввод новинок, проведение маркетинговых мероприятий)Формирование отчетности для предприятия.

Начальник отдела продаж ТМ L'oreal

з 06.2007 по 07.2011 (4 роки 1 місяць)
ООО"Апрель-Донецьк" (Дистрибъюция)

Формирование и контроль торговой команды, обеспечение максимального уровня продаж, своевременная подготовка и заключение договоров на поставку товара. Анализ продаж, спроса и целевого рынка с целью поиска новых заказчиков. Контроль дебиторской задолженности в рамках стандартов компании. Оценка результата деятельности персонала, разработка системы моральной и материальной мотивации.

Торговый представитель ТМ Colgate-Palmolive

з 06.2005 по 06.2007 (2 роки)
ООО "Космикс" (Дистрибъюция)

Поиск новых клиентов, новых рынков сбыта (аптеки, аптечные сети, работа с оптовыми фармацевтическими компаниями) заключение договоров на реализацию продукции, мерчендайзинг, поддержание и контроль дебиторской задолженности.

Супервайзер

з 06.2003 по 06.2005 (2 роки)
ООО «Корпорация Украинские Минеральные Воды» (Дистрибъюция)

Увеличение показателей нумерической и качественной дистрибуции путем постановки задач торговым представителя компании-дистрибутора, а так же мерчендайзерам.

Освіта

Донецкий Институт Предпринимательства

менеджер организаций, Донецк
Незакінчена вища, з 2010 по 2015 (4 роки 9 місяців)

1994г.-1997г. «Славянский химико-механический техникум».
Специальность: «Эколог» (дневная форма обучения).

Професійні та інші навички

Навички роботи з комп’ютером
Опытный пользователь. Хорошее владение пакетом MS Office (Access, Excel, Power Point, Word, WordPad), графические редакторы (Picture Manager, CorelDRAW), работа с электронной почтой (Outlook Express). Уверенная работа с разными браузерами (Opera, Firefox, Chrome, Amigo, Internet Explorer). Навыки работы с операционными системами Linux и Windows”.
Работа в системе SPOT 2D (СПОТ 2Д), предназначенную для обмена данными между производителем и дистрибьютором.

Додаткова інформація

Водительское удостоверение кат. «В», стаж вождения 15 лет
Тренинги
Мерчендайзинг - активные продажи (бизнес-тренер: Волохай В.)2007г.
Техника эффективных продаж (бизнес-тренер Красюк А.)2008г
Управление менеджмент и руководство (бизнес-тренер Афанасьев О.)2012 г.
Технология ключевых переговоров в национальных сетях.
Стратегия и тактика воздействующих коммуникаций(бизнес-тренер Пронишин А.)2017г.
Готова к командировкам и работе с клиентами в других регионах.