Акинин Александр



РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР

19 квітня 2022 Місто: Одеса

Вік: 34 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Медицина, фармацевтика, Ресторанний бізнес, кулінарія, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Акинин Александр Евгеньевич

Дата рождения: 20 февраля 1992 г.

Место жительства: г. Одесса, Дюковская 5.

Семейное положение: женат

Дети: два сына

Авто: Volkswagen Jetta 2013 г.

Образование:

Высшее. Специалист. 2008-2013г.

ОНПУ, Институт компьютерных систем.

Специализированные компьютерные системы.

Опыт работы:

Региональный менеджер направления HoReCa (Южный регион)

10.2020 –по настоящее время,

ПРАТ «Artwinery», Одесса (дистрибьюция игристых вин)

- Управление продажами на вверенной территории (Одесса, Николаев, Херсон, Черкассы, Кропивницкий, Винница).
- Проведение переговоров с дистрибьюторами и ключевыми клиентами на территории, подписание контрактов.
- Контроль и выполнение плана продаж и KPI.
- Проведение дегустаций, презентаций для ЛПРов HoReCa, сомелье.
- Участие в различного рода мероприятиях, направленных на продвижение компании и её торговых марок.

Супервайзер алкогольного направления в канале HoReCa

09.2017 – 10.2020

«Алми Трейд», Одесса (дистрибуция алкогольных напитков)

Кол-во подчинённых: 2 ТП

Достигнутые результаты:

- Создание рабочей команды с нуля.
- Развитие АКБ с 4 ТТ до 120 ТТ.
- Общая клиентская база порядка 200 ТТ.
- Прирост продаж год к году.

Руководитель направления HoReCa
09.2016 – 09.2017

«Алеф Виналь», Одесса (дистрибуция алкогольных напитков (ТМ «Green Day»

ТМ «Villa Krim»)

Кол-во подчинённых: 11 ТП

- Организация и управление работой команды торговых представителей (подбор, управление, обучение)
- Взаимодействие с дистрибьютором
- Обеспечение выполнения планов продаж на территории
- Работа с клиентами: ведение переговоров, контроль выполнения договоренностей
- Контроль дебиторской задолженности
- Анализ и поиск новых возможностей для увеличения продаж, покрытия территории и эффективности работы
- Развитие территории: поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение договоров с ТТ

Супервайзер по продажам

09.2014 –07.2016

ПАТ «СанИнБев», Одесса (дистрибуция слабоалкогольных напитков)
Кол-во подчинённых: 6 ТП

- Организация и управление работой команды торговых представителей (подбор, управление, обучение)
- Обеспечение выполнения планов продаж на территории
- Работа с клиентами: ведение переговоров, контроль выполнения договоренностей
- Контроль дебиторской задолженности
- Анализ и поиск новых возможностей для увеличения продаж, покрытия территории и эффективности работы
- Развитие территории: поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение договоров с ТТ

Достигнутые результаты:

- Оценка ОПР 2012 – 3В.
- Выбивание ЭТТ конкурентов – в 16 ТТ.
- Прирост ЭТТ СИУ – 12 ТТ.
- Увеличение дверей ХО в 19 ТТ.
- Передвижение ХО в лучшее место – 69 ТТ.
- Дистрибуция продукции СИУ 98% ТТ.

Торговый представитель

10.2013 – 09.2014

ПАТ «СанИнБев», дистрибутор ООО «Довбуштрейд»**,** Одесса (дистрибуция слабоалкогольных напитков)

- Активный поиск и привлечение клиентов
- Работа с существующими клиентами
- Ведение и структурирование баз данных
- Навыки техники активных продаж
- Выполнение плановых показателей.

Достигнутые результаты:

- ОценкаОПР 2012 – 3Б.

- Добавление новых ТТ относительно прошлого года 10 ТТ.
- Выбивание конкурентов – в 6 ТТ.
- Прирост ЭТТ СИУ – 6ТТ.
- Увеличение дверей ХО в 5 ТТ.

Торговый представитель по работе с VIP клиентами

08.2013 –10.2013

«**Одесский Каравай»**, Одесса, (дистрибьюция хлебобулочные изделия)

Оператор АЗС

2011 – 2012

АЗС Shell

Тренинги:

1. Борьба с возражениями.
2. 8 шагов визита.
3. Управление полевыми продажами.
4. Проведение интервью.
5. Мотивация персонала.
6. Коучинг.
7. Школа супервайзеров

Навыки:

- Уверенный пользователь ПК, свободное владение компьютерными программами–Word, Excel, Internet, 1С.
- Водительское удостоверение категории В, стаж 10 лет.

Хобби – спорт, организация ивентов.

Личные качества:

• коммуникабельность;
• высокое чувство ответственности;
• инициативность;
• целеустремлённость;

• пунктуальность;

• развиты управленческие и аналитические навыки;

• энергичность;
• стрессоустойчивость;

• порядочность;

• стремление к карьерному росту.