Шелест Руслан

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

11 травня 2022 Місто: Умань

Вік: 40 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Регіональний менеджер з розвитку

ТОВ Нова пошта (Логістика), Умань
10.2020 – 05.2022 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- пошук нових та розвиток існуючих клієнтів на території (Черкаська, Кіровоградська обл.)
- виконання планових показників та фокусних задач компанії
- поєднання роботи підрозділів компанії для досягнення результату
- організація та здійснення перемовин (B2B, B2C)
- заключення договорів, ведення документації
- повний супровід клієнта, вирішення проблемних питань
- аналітика та планування діяльності
- контроль дебіторської заборгованості

Регіональний менеджер з продажу

ПП Цифрорум (Оптова торгівля), Умань
05.2019 – 10.2020 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

- виконання планів продажу на довіреній території (Черкаська та Кіровоградська обл.)
- організація безперебійного постачання продукції
- перемовини з бізнес-клієнтами (B2B)
- розширення клієнтської бази та її якісна підтримка
- контроль дебіторської заборгованості
- управління товарним запасом
- виконання маркетингових завдань та стандартів компанії

Директор магазину

ТОВ Алло (Роздрібна торгівля), Умань
05.2011 – 05.2019 (8 років)

Обов'язки:

- виконання планових показників торгової точки (продажу, рівень сервісу)
- управління командою (підбір, навчання, розвиток, координація, контроль)
- робота з ключовими клієнтами, вирішення конфліктних ситуацій
- співробітництво зі страховими компаніями, просування страхових продуктів.
- організація кредитування на довіреній ТТ, управління кредитними фахівцями
- організація безперебійної роботи магазину (товарообіг, документообіг, мерчендайзинг, робота з підрядниками)

- організація маркетингових активностей

продавець торгового залу

ТОВ Алло (Роздрібна торгівля), Умань
09.2009 – 05.2011 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Продаж товарів та послуг, навчання стажерів, облік товару, викладка.

Освіта

Уманський державний аграрний університет (Умань)

Спеціальність: Менеджмент
повна вища, 09.2004 – 06.2009 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач MS Office, 1С, CRM та інших інформаційних систем, офісної техніки (на рівні провесійного налаштування та обслуговування)
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Завдяки успішному досвіду роботи директором магазину здобув навички і вміння управління персоналом та продажами, а робота регіональним менеджером допомогла освоїти навики роботи з сегментом B2B. В роботі завжди працюю над формуванням довгострокових віідносин, для забезпечення максимального результату. Впевнений, що зможу зробити внесок в розвиток Вашої компанії і показувати високі результати роботи.