Парфило Татьяна

ДИРЕКТОРА ФИЛИАЛА, НАЧАЛЬНИК ТОРГОВОГО ОТДЕЛА, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

31 травня 2022

Місто: Харків

Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готова до відряджень

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

Опис

Парфило Татьяна Леонидовна

(6 июня 1969 г.)

г. Харьков

Цель: Соискание должности директора филиала, начальника торгового отдела, регионального менеджера по продажам.

Образование:

2009-2012 гг. Межрегиональная Академия управления персоналом, специализация: Международная экономика и управление персоналом (диплом магистра)

2006-2009 гг. Межрегиональная Академия управления персоналом, специализация:

Экономика и предпринимательство (диплом бакалавра)

Дополнительно:

2012- 2016 гг. Тренинги: «Курс эффективных продаж» «Методология управления проектами» «Оптимизация системы дистрибуции»

Опыт работы:

Компания «Юнион Фуд»

Торговля оптовая / Дистрибьюция / Производство

Должность коммерческий директор

1 год 2 месяца

С 04.2021 по настоящее время

Организация работы компании, организация производства, разработка и внедрение стратегии развития продаж и контроль выполнения, планирование и соблюдение бюджетных показателей, управление коммерческой службой организации (производство, продажи, закупки, логистика), анализ и выбор ассортимента, анализ рынка конкурентной среды, разработка мероприятий по поддержанию эффективности продаж, долгосрочное и краткосрочное планирование прибыли, участие в формировании ценовой политики компании, проведение переговоров и поддержание отношений с ключевыми партнерами, подбор персонала.

Компания «Вариатор»

Торговля оптовая / Дистрибьюция / Импорт-экспорт

Должность руководитель отдела дистрибьюции

16 років 7 місяців

08.2004 - 03.2021

Организация нового направления, увеличение объема продаж.

Организация, управление и развитие продаж в закрепленных регионах.

Развитие продаж импорт-экспорт, выведение торговой марки на мировой рынок (Литва, Латвия, Эстония, Болгария, Венгрия, Молдова и др.)

Мониторинг активности конкурентов, выявление потенциала развития.

Планирование, согласование, проведение маркетинговых мероприятий (презентации, выставки, распродажи, дегустации, акция "Тестовое использование", бонус, ценовое или товарное предложение, накопительная программа и мн. др.)

Участие в тендерных процедурах.

Планирование, прогноз, анализ, контроль продаж

Проведение переговоров с ключевыми поставщиками.

Ведение переговоров с ключевыми клиентами по сбыту (Сильпо, Фора, Метро, Велика Кишеня, Эконом, Таврия, Эпицентр и другие).

Взаимодействие с представителями поставщиков.

Поиск и привлечение к сотрудничеству новых клиентов.

Контроль выполнения задач компаний-партнёров.

Контроль дебиторской задолженности.

Организация своевременного документооборота с клиентами.

Контроль отгрузок, выполнение поставленных планов.

Управление ценовой политикой, ассортиментом.

Анализ объёмов реализации товаров;

Руководство персоналом, развитие, мотивация, обучение.

Профессиональные навыки:

- высокий уровень работоспособности, опыт ведения переговоров, административно-управленческой работы, построения системы продаж, подбора кадров; - ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, Internet, E-mail); -

Личные качества: отличные коммуникативные навыки, - стойкость в стрессовых ситуациях; - находчивость, способность быстро ориентироваться в сложных ситуациях; - чувство юмора.

Прочее: - наличие собственного автомобиля; водительские права категории «В», стаж вождения 12 лет. - готовность к командировкам; - предоставление рекомендаций по требованию.