# Годебський Ігор



## KEY ACCOUNT MANAGER

6 листопада 2022 Місто: Київ

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

### Досвід роботи

#### Key Account Manager

ТзОВ «Партнет Дістрібьюшн» (ТМ Purina Nestle) (Дистриб'юція), Київ
02.2021 – 06.2022 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

- робота з ключовими клієнтами;
- формування прайсу;
- формування комерційних пропозицій;
- формування акційних пропозицій з урахуванням особливостей клієнта;
- погодження квот;
- попереднє замовлення продукту з урахуванням погоджених квот;
- робота з платформою EDI Network;
- контроль за відбором замовлень;
- формування пакувальних листів;
- контроль за супровідною документацією;
- аналіз продажів, для виявлення низько ротаційних позицій з подальшим їх просуванням в мережах;
- підбір та навчання мерчендайзерів, подальша координація їх роботи;
- розширення асортименту та долі на полиці;
- заключення договорів та налагодження відвантаження;
- координація в роботі з інтернет-магазинами.

#### торгівельний представник

ТзОВ «Партнет Дістрібьюшн» (ТМ Purina Nestle) (Дистриб'юція), Київ
02.2015 – 02.2021 (6 років )

Обов'язки:

- збір та контроль замовлень;
- контроль за своєчасним надходженням розрахунків;
- робота по закриттю дебіторської заборгованості;
- контроль поставок товарів та супровідної документації;
- активний розвиток існуючої клієнтської бази;
- проведення презентацій товарів;
- участь в переговорах, та підписання договорів;
- вивчення існуючого попиту на товар;
- організація мерчандайзингу;
- ведення та аналіз звітності;
- ротація товару;
- щотижневе планування замовлень для виконання встановленого плану;
- щотижневий аналіз проведеної роботи, з метою виявлення негативних факторів, що впливають та процес та

темпи збуту;
- напрацювання додаткових торгових точок;
- просування торгової марки в роздрібних мережах.

## торгівельний представник

ТзОВ «Ліком» (ТМ Світоч, ТМ Торчин, ТМ Мівіна, ТМ KitKat, ТМ Lion, ТМ Nuts, ТМ Aero, Nestle) (Дистриб'юція), Київ
09.2010 – 02.2015 (4 роки 5 місяців)

### Обов'язки:

- збір та контроль замовлень;
- контроль за своєчасним надходженням розрахунків;
- робота по закриттю дебіторської заборгованості;
- контроль поставок товарів та супровідної документації;
- активний розвиток існуючої клієнтської бази;
- проведення презентацій товарів;
- участь в переговорах, та підписання договорів;
- вивчення існуючого попиту на товар;
- організація мерчандайзингу;
- ведення та аналіз звітності;
- ротація товару;
- щотижневе планування замовлень для виконання встановленого плану;
- щотижневий аналіз проведеної роботи, з метою виявлення негативних факторів, що впливають та процес та темпи збуту;
- напрацювання додаткових торгових точок;
- просування торгової марки в роздрібних мережах.

## менеджер прямого продажу

Група компаній «Unisystem» (IT, виробництво обладнання), Київ
05.2010 – 09.2010 (4 місяці)

### Обов'язки:

- холодні дзвінкі;
- підготовка та проведення презентацій;
- проведення переговорів;
- напрацювання клієнтської бази та активний її розвиток;
- вивчення існуючого попиту на товар;
- підготовка договорів та узгодження договорів між сторонами, підписання договорів;
- робота з існуючими клієнтами;
- ведення звітності;
- просування торгової марки;
- контроль поставок обладнання та супровідної документації;
- супровід фінансової документацій.

## торгівельний представник

ТзОВ «Тема Рівне» (Дистриб'юція), Рівне
10.2009 – 04.2010 (6 місяців)

### Обов'язки:

- збір та контроль замовлень;
- контроль за своєчасним надходженням розрахунків;
- робота по закриттю дебіторської заборгованості;
- контроль поставок товарів та супровідної документації;
- активний розвиток існуючої клієнтської бази;
- проведення презентацій товарів;
- участь в переговорах, та підписання договорів;
- вивчення існуючого попиту на товар;
- організація мерчандайзингу;
- ведення та аналіз звітності;
- ротація товару;
- щотижневе планування замовлень для виконання встановленого плану;
- щотижневий аналіз проведеної роботи, з метою виявлення негативних факторів, що впливають та процес та темпи збуту;
- напрацювання додаткових торгових точок;
- просування торгової марки в роздрібних мережах.

### торгівельний представник

ТзОВ «Фудз-Трейд» (Дистриб'юція), Рівне

09.2007 – 10.2009 (2 роки )

Обов'язки:

- збір та контроль замовлень;
- контроль за своєчасним надходженням розрахунків;
- робота по закриттю дебіторської заборгованості;
- контроль поставок товарів та супровідної документації;
- активний розвиток існуючої клієнтської бази;
- проведення презентацій товарів;
- участь в переговорах, та підписання договорів;
- вивчення існуючого попиту на товар;
- організація мерчандайзингу;
- ведення та аналіз звітності;
- ротація товару;
- щотижневе планування замовлень для виконання встановленого плану;
- щотижневий аналіз проведеної роботи, з метою виявлення негативних факторів, що впливають та процес та темпи збуту;
- напрацювання додаткових торгових точок;

просування торгової марки в роздрібних мережах.

### сервис инженер

ТзОВ «Орг-сервіс» (Продаж ремонт та обслуговування орг. оргтехніки), Рівне

08.2006 – 09.2007 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

- ремонт орг. техніки;
- сервісне обслуговування;
- установлення програмного забезпечення;
- консультації клієнтів;
- продаж комплектуючих.

## Освіта

### Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту та бізнесу. (Київ)

Спеціальність: Інформаційні управляючі системи та технології

повна вища, 09.2002 – 06.2006 (3 роки 9 місяців)

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Відмінне володіння оргтехнікою, знання офісних программ: 1С бухгалтерія, CRM, Windows, Word, Excel, Outlook Express

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ініціативний, відповідальний, пунктуальний, працелюбний, відданий інтересам компанії, маю організаторські здібності, ввічливий в спілкуванні, здатний швидко навчатись.Посвідчення водія категорія «Б».