Рахаров Сергей



ПРОДАВЕЦ-КОНСУЛЬТАНТ

20 квітня 2023 Місто: Дніпро

Вік: 51 рік
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Туризм та спорт, Інші пропозиції

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Цель:

Руководитель/менеджер отдела.

Руководитель/менеджер коммерческого подразделения.

Управляющий магазином.
Старший продавец.

Продавец.
Зав.склада/кладовщик.
Ревизор.
Водитель.

АХО.

Образование:

2000г.- Днепропетровский колледж экономики и бизнеса

по специальности товаровед-коммерсант продовольственных и непродовольственных товаров.

Опыт работы:

01.05.2014 – 20.10.2021 г.г.
ЧП
(Поставки и продажа эксклюзивной мебельной фурнитуры)
Должность: Менеджер по снабжению и продажам
- развитие направлений;

- снабжение и продажи;

- поиск новых рынков сбыта;

- переговоры и презентации;

- заключение и регистрация договоров;

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

- поддержка и обновление сайта;

- размещение рекламы в интернете;

- командировки;

- складской учет.

01.08.2013 – 01.04.2014 г.г.

ООО НПП «Укрпромтехнология»
(Продажа ручного и машинного инструмента для металлообработки)

Должность: Специалист по продаже инструментов

- поиск новых рынков сбыта; (предприятия, компании, организации);
- подготовка документальной части для участия в тендере;

- участие в тендерах;

- переговоры;

- заключение и регистрация договоров;

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;
- командировки;

- складская логистика (разгрузка, прием, перемещение, хранение, сбор товара по накладным, инвентаризация и другое).

09.11.2009 – 01.10.2010 г.г.

ООО «Украинская энергетическая сеть»

(Поставка и продажа товара энергетическим компаниям через проведение тендера.)

Должность: Начальник отдела маркетинга.
- администрирование и осуществление хозяйственной деятельности;

- исследование рынка энергетических компаний;

- подготовка документальной части для участия в тендере;

- участие в тендерах;

- продажа трансформаторного масла Nytro;

- поиск новых рынков сбыта;

- переговоры;

- заключение и регистрация договоров;

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

- поддержка и обновление сайта компании;

- размещение рекламы в интернете;

- командировки.

01.08.2007 – 31.03.2009 г.г.

ООО «Станкоднепр»

(Продажа деревообрабатывающего оборудования, оборудования для производства мебели, инструмента и комплектующих.)

Должность: Руководитель регионального структурного подразделения (ВЭД).

- поиск новых рынков сбыта;

- переговоры и презентации;

- заключение и регистрация договоров;

- технологическая консультация;

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

- поддержка и обновление сайта компании;

- размещение рекламы в интернете;

- заграничные командировки.

17.02.2006 – 16.06.2006 г.г.

ООО «Оконные Технологии и Сервис»

(Оптовая продажа профиля «KBE» и комплектующих для оконных систем)

Должность: Специалист по продвижению товара на рынке Украины.

- поставка комплектующих для оконных и дверных систем;

- поиск новых рынков сбыта;

- переговоры и презентации;

- заключение и регистрация договоров;

- работа с VIP клиентами;

- оформление документов (первичная бухгалтерия);

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности.

22.09.2005 – 01.12.2005 гг.

ЧП «МТК-Н»

(Оптовая продажа мебельной фурнитуры)

Должность: Зам. директора по развитию.

- поиск и развитие новых товаров;

- поиск новых рынков сбыта;

- заключение и регистрация договоров;

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

- оформление документов (первичная бухгалтерия);

- анализ конкурирующих фирм;

- разработка рекламной продукции.

03.05.2005 – 21.09.2005 г.г.

ООО с ИИ «АКВА-СИТИ»

(Оказание услуг в сфере отдыха и развлечений)

Должность: Зам. генерального директора.

- организация пляжного комплекса на Монастырском острове;

- оформление документации;

- подбор персонала и организация труда;

- контроль и управление пляжным комплексом;
- ведение учета материальных ценностей;
- контроль договоренностей с тех. службами;
- осуществление, контроль закупок материально технических средств;

- администрирование.

15.07.2002 - 08.04.2005 г.г.

Мебельная корпорация «Технокредо»

(Оптовая, мелкооптовая, розничная продажа материалов и комплектующих для производства мебели)

Должность: Менеджер по поставкам; менеджер по продажам.

- комплексная работа, поставка-продажа;

- поиск и развитие новых товаров;

- поиск новых рынков сбыта;

- заключение и регистрация договоров;

- работа с VIP клиентами;

- работа с филиалами;

- организация отгрузок и оформление документов (первичная бухгалтерия);

- транспортная логистика (подбор автотранспорта, подача под загрузку и контроль до

места назначения);

- административная работа;

- контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

- оформление документов (первичная бухгалтерия);

- анализ конкурирующих фирм;

- разработка рекламной продукции.

01.02.2002 -29.03.2002 г.г.

ООО «Солар-Трейдинг»

(Розничная продажа аудио, видео, бытовой техники)

Должность: Продавец-консультант
- консультация и продажа аудио, видео, бытовой техники;

- организация рабочего места;

- инвентаризация.

14.08.2001- 09.11.2001 г.г.

ООО «Ирита»

(Оптовая продажа хозтоваров, инструментов, стройматериалов, посуды)

Должность: Менеджер группы продаж.

- работа с VIP клиентами;

- подбор новых клиентов;

- работа с филиалами;

- организация отгрузок и оформление документов (первичная бухгалтерия).

03.04.1995- 08.06.2001 г.г.

АОЗТ «Дом Торговли»

(Розничная и мелкооптовая торговля строительными материалами, сад-огород, хозтовары)

Должность: Заведующий отделом (секция-склад)

- управление отделом из шести человек;

- экспедирование и получение товара;

- хранение и учет ТМЦ;
- инвентаризация;

- оформление документов;

- розничная торговля;
- командировки.

Профессиональные и личные качества:

Умею ставить цель и достигать её. Очень легко обучаюсь и адаптируюсь к новым условиям. Большой опыт в управлении персоналом. Обладаю умением убеждать, а также, сглаживать конфликтные ситуации. Требователен к себе и к окружающим. Коммуникабелен и пунктуален, аккуратен в работе.
Не имею вредных привычек.
Готов меняться и рассматривать новые направления.

Профессиональные навыки:

- Опыт ведения переговоров.
- Организация рабочего процесса.
- Опыт работы в сфере снабжения.
- Составление учетной документации.
- Подготовка и проведение презентаций.
- Навыки активных продаж.
- Сопровождение продаж.
- Розничная и оптовая торговля.
- Оптимизация склада и правила хранения, учет складских остатков.
- Инвентаризация расчетов с покупателями, поставщиками и другими дебиторами и кредиторами.
- Автотранспортная логистика.

Дополнительные навыки:

- Опытный пользователь ПК, 1С.
- Опыт работы с офисной техникой и мн. др.

Знание языков:

- Украинский - свободное владение.
- Английский - со словарем.

Знание рынков:

- Складская логистика (разгрузка, прием, перемещение, хранение, сбор товара по накладным, инвентаризация и другое).
- Транспортная логистика и анализ оптимизации маршрутов движения.
- Электроинструмент и комплектующие.
- Деревообработка и инструмент.
- Оборудование для производства мебели.
- Мебельная фурнитура (ручки, петли, кромка, столешницы, ОДСП, ОДВП, МДФ и другие комплектующие для производства мебели).
- Технологический цикл производства мебели.
- Комплектующих к металлопластиковым окнам.

- Строительных материалов.
- Аудио-видео, бытовой техники.
- Хозтоваров.
- Сад огород.

Увлечения:

Отдых с палаткой на природе;
Рыбная ловля (Carpfishing).

Дополнительно:

Водительское удостоверение категории «B» (стаж более 20 лет) и личный автотранспорт.

Загран.паспорт.