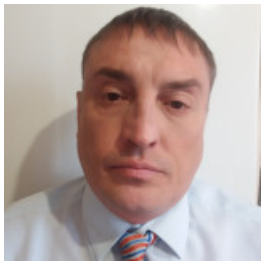
Зиньков Алексей



МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С НАЦИОНАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ, 40 000 ГРН.

17 червня

Місто: Київ

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер по работе с национальными сетями (Key account manager)

ООО "ТБС" (Дистрибуция бакалеи,хоз. товары,электротехнические товары), Київ

10.2021 – 03.2026 (4 роки 4 місяці)

Обов'язки:

• Работа с торговыми сетями Украины(Эпицентр, Новая Линия, Леруа Мерлен, Олди,"АШАН","Метро",Мега Маркет")
• Прием и сопровождение заказов;

• Выполнение планов продаж;

• Маркетинг, изучение спроса рынка, участие в формировании ассортимента;

• Продвижение новых ассортиментных позиций;

• Расширения ассортимента товаров компании путем ее популяризации и своевременного информирования о новинках.

• Создание и реализация проектов, направленных на увеличение прибыли компании;

• Стратегическое управление коммерческой деятельностью: анализ продаж, определение стратегии и тактики продаж, ценообразование, контроль за финансовыми показателями;

• Проведение мероприятий по увеличению объема продаж.

• Построение схем взаимодействия с клиентами;

• Согласование рекламных бюджетов;

Менеджер по работе с национальными сетями (Key account manager)

ООО Елит Декор (Производство ,экспорт,оптовая торговля), Київ

11.2019 – 09.2021 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

• работа с торговыми сетями Украины (Эпицентр, Новая Линия, Леруа Мерлен, Олди,"АШАН","Метро",Мега Маркет".);
• переговоры на уровне первых лиц, привлечение к сотрудничеству новых клиентов;
• согласование условий договорных обязательств и товарной матрицы;
• подготовка и поведение рекламных компаний в торговых сетях Украины;
• анализ рынка и конкурентной среды, разработка новых предложений;
• продвижение новых продуктов;
• разработка акционных схем продаж;
• работа с претензиями и возражениями клиентов;
• составление и контроль выполнения планов продаж;
• сопровождение и развитие продаж клиентов;
• контроль и управление дебиторской задолженностью;
• внедрение и контроль проведения акций и мотивационных программ для клиентов;
• ведение первичной бухгалтерии, деловой документации; отгрузок, контроль продаж;
• контроль задолженностей покупателя;
• администрирование и своевременный документооборот, подготовка внутренней отчетности.

Руководитель отдела продаж

ООО КОЛОР КЛУБ (Производство и продажа лакокрасочных материалов), Київ

09.2017 – 04.2019 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

• создание отдела продаж по работе с национальными сетями Украины с нуля;
• переговоры на уровне первых лиц;
• работа с торговыми сетями Украины (Эпицентр, Новая Линия);
• ведение переговоров, подписание договоров;
• согласование условий договорных обязательств и товарной матрицы
• адаптация, обучение и развитие торговой команды в подчинении 20 торговых представителей;
• контроль и обеспечивание выполнения корпоративных программ/ инициатив торговой командой;
• анализ рынка и конкурентной среды, разработка новых предложений;
• составление и контроль выполнения планов продаж;
• контроль и координация процесса продаж по каналам сбыта;
• контроль задолженностей покупателя;
• разработка и внедрение стратегических решений, контроль выполнения.

Заместитель руководителя отдела по работе с сетями

ООО «ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ «E-NEXT»УКРАИНА (Продажа электротехнической продукции, инструмента и сопутствующих товаров), Київ

03.2015 – 05.2017 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

• переговоры на уровне первых лиц, привлечение к сотрудничеству новых клиентов;
• анализ рынка и конкурентной среды, разработка новых предложений;
• работа с товарными спецификациями и планограммами
• составление и контроль выполнения планов продаж;
• сопровождение и развитие продаж клиентов;
• контроль и управление дебиторской задолженностью;
• адаптация, обучение и развитие торговой команды

в подчинении 30 торговых представителей;
• контроль и обеспечивание выполнения корпоративных программ/
инициатив торговой командой;
• внедрение и контроль проведения акций и мотивационных
программ для клиентов;
• контроль задолженностей покупателя;
• администрирование и своевременный документооборот,
подготовка внутренней отчетности.

Заместитель директора по закупкам Новая Линия, Эпицентр К

Новая Линия (Эпицентр К) (закупка электро-, ручной инструмент, садовая техника и оборудование, расходные материалы, станки, крепеж, металлопрокат, упаковочные материалы и др.), Київ

10.2011 – 01.2015 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

• создание ассортиментной политики в рамках конкретной товарной категории (матрицы, планограммы);
• анализ и оценка рынка поставщиков;
• договорное сопровождение;
• поиск поставщиков, поддержание, развитие отношений с поставщиками;
• подготовка отчетности, ведение заказов, выполнение заказов;
• выполнения плановых показателей (оборот, валовая прибыль, маржа);
• контроль взаиморасчетов с поставщиками;
• формирование бюджета;
• планирование и размещение заказов, поддержание необходимого товарного запаса на складе (ТЗ, МТЗ);
• мониторинг ассортимента, цен конкурентов;
• ценообразование;
• подготовка предложений: акции, скидки, уценка, МТ;
• разработка контроль проведения маркетинговых мероприятий для поддержки и стимулирования продажи товара категорий.

Освіта

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (Київ)

Спеціальність: Инженерно -физический , металловедение и термообработка металлов

повна вища, 09.1993 – 07.1999 (5 років 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь ПК: Internet Explorer, Microsoft Excel (Word), Outlook Express, Бухгалтерия 1С v8.1
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Аналитические способности • Аналитическое мышление • Высокая обучаемость • Высокая работоспособность • Знание типовых бизнес-процессов • Легко адаптируюсь к новым информационным системам • Навыки создания, развития и ведения клиентской базы . • Знание техники ведения переговоров