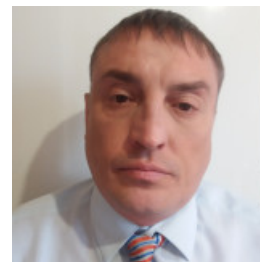


Зиньков Алексей



МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С НАЦИОНАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ, 40 000 ГРН.

🔄 17
червня

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 50 років

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 обеспечение 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 «Е-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 планаграммами
- 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 обеспечение 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 контроля проведения маркетинговых мероприятий для поддержки и стимулирования продажи товара категорий.

Освіта

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

Спеціальність: Інженерно -фізический , металловедење 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, Бухгалтерія 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