Власова Олена



РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВНИК, 27 000 ГРН.

14 травня 2023 Місто: Рівне

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Власова Олена

ОСОБИСТА ІНФОРМАЦІЯ

Дата народження26 червня 1982 р.

Сімейний станЗаміжня

Адреса Рівне, вул.Соборна 364/1

ОСВІТА

Український державний університет водного господарства та природокористування2004 рік

Отримала повну вищу освіту та звання спеціаліста за спеціальністю**«Гідромеліорація»,** та здобула кваліфікацію інженера - гідротехніка (диплом з відзнакою).

Український державний університет водного господарства та природокористування 2003 рік

Отримала базову вищу освіту та звання бакалавра за напрямком підготовки 0926 «Водні ресурси» 6.092600 «Гідромеліорація»(диплом з відзнакою).

ДОСВІД РОБОТИ

Фахівець зі збуту товару01.10.2006 - по сьогоднішній день

ТОВ «Орімі Україна» (регіон.представник) Рівне і Рівнен.обл., Україна

виробник чайно-кавової продукції

ТМ «Greenfield», «TESS», «Принцеса Нурі»,

«Принцеса Ява», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта»

кава «Жокей»,кава «Jardin», кава «Piazza del Café»

В обов'язки входить адміністративна, аналітична, координаційна та організаційні роботи у Рівненському регіоні. Робота з дистриб'юторам, СВ, мерчендайзерами, торговими агентами, ключовими та лінійними торговими точками,

ринками. В підпорядкуванні СВ, мерчендайзери, СВ і ТА дистриб'ютора(до 20чоловік).

Адміністративні обов'язки: Координування і контроль збуту продукції через торгівельних представників і дистриб'ютора. Контроль наявності асортименту в торговельних точках регіонів. Організація, навчання і контроль рекламних заходів і BTL- заходів у регіоні.

Аналітичні обов'язки: Розроблення і аналіз клієнтської бази по закріпленій території . Аналіз представленості торгових марок ТОВ «Орімі Трейд» і торгових марок конкурентів та підготовка аналітичних звітів для подальшого розгляду керівництва. Аналіз продажів в розрізі ТМ поквартально, рік до року, по маршрутам. Робота з залишками, АВС аналіз. Зняття STORE – CHECKa в програмі SPOT2R та його оцінювання; Формування звітності у програмі SPOT2D та аналіз даних; діяльності конкурентів та ефективності роботи торговельних точок.

Планування квартальних планів дистриб'ютора по ТМ, з помісячною розбивкою на ТК.

Виявлення потреб, можливостей кінцевого споживача, з подальшою розробкою акційних просувань для ТТ дистриб'ютора і можливості бути пріоритетним і конкурентоспроможним на ринку.

Організаційні обов'язки: Консультація і стажування працівників по асортименту компанії і правил мерчандайзенгу. Постановка чітких завдань які відповідають цілям і завданням організації, контроль їх виконання, оцінювання якості роботи персоналу в регіонах, а також внесення рекомендацій для збільшенню ефективності роботи торгової команди.

1. Сумісне складання, разом з СВ щотижневих графіків відвідування ТТ мерчендайзером з урахуванням усіх критеріїв:

- Дня поставки товару або замовлення;

- Оборотність товару;

- таймінгу роботи з товаром (у СКЮ) та залишками відповідно до особливості мережі;

- Принцип пріоритетності ТТ, послідовності маршруту.

2. Здійснення контролю маршрутів GPS-координатами;

3. Проведення зборів із співробітниками (КАЄ, СВ, МЧ , торговою командою)

4. Планування спільних виїздів на ТТ із заповненням звітності

5. Контроль готовності мерчендайзера до виходу на маршрут усім необхідним для роботи (папка): - дозвіл на роботу в мережах (бейдж, лист, сан. книжка і т.д.); - функціональні обов'язки; - інструкція мерчендайзера; - Стандарти компанії; - Прайс і т.д.

6. Проведення анкетування раз на квартал

7. Контроль виконання функціональних обов'язків у тому числі консультувати клієнтів якнайбільше у ТТ

Мерчендайзер 01.07.2004- 30.09.2016

ТОВ «Орімі Трейд» Київ, Україна

виробник чайно-кавової продукції

ТМ «Greenfield», «TESS», «Принцеса Нурі»,

«Принцеса Ява», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта»

кава «Жокей»,кава «Jardin», кава «Piazza del Café»

В обов'язки входили :

1.Виконання графіка відвідування клієнтів, складеного регіональним представником.

2.Оформлення звітності про відвідування торгових точок.

3.Заповнення STOR-CHEK, у процесі виконання роботи з мерчендайзингу.

4.Здійснення викладки товару відповідно до концепції мерчендайзингу компанії.

5.Робота над збільшенням фейсингу (кількість однойменних позицій) та переміщенням на VIP – місця асортименту.

6.Здійснення перевірки правильності заповнення цінника та його розміщення.

7.Консультування покупців у момент викладення товару у торговій точці.

8.Контроль наявності затвердженого асортименту на вітрині; здійснення пошуку можливостей щодо розширення асортименту.

9.Відстеження термінів реалізації товару у торговому ряду з подальшим своєчасним інформуванням регіонального представника.

10.Розміщення та відстеження наявності рекламної продукції у місцях безпосереднього продажу та її цільового використання.

11.Надання детальної інформації про властивості продукції компанії продавцям та персоналу роздрібних торгових точок.

12.Керування у своїй роботі корпоративними стандартами компанії, наказами, посадовою інструкцією.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Водійські права кат. «В», особистий а/м.

Успішно пройшла трененігни на тему: «Ефективне управління збутом і мерчандайзинг»; «Ключові управлінські навички»; «Перемовини з сітками» .