

Литвиненко Александр

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 30 000 ГРН.

🔄 3 жовтня 2022 📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Резюме

Литвиненко Александр Станиславович

Адрес : г. Днепр, ул. Докучаева, 33 кв. 55

Цель: получение какой либо из должностей: НТО, директор по продажам, регионального менеджера или территориального менеджера

ОБРАЗОВАНИЕ

1. ДГАУ, организация и управление С/Х предприятий с 09.1995 по 06.2000
2. Дополнительное образование: "Надежда" - Маркетолог (методы продвижения и стимулирования сбыта) -2004г
3. Дополнительное образование: "Надежда" - курсы бухгалтера -2005г
4. множество тренингов по продажам и управлению продажами (в начале карьеры проходил, далее на ТОП позициях проводил тренинги)

ОПЫТ РАБОТЫ

Основные места работы:

Аскания Трейдинг с 12.2000 по 05.2001.

- В начале Мерчендайзер а затем Региональный представитель по жвачкам "Дирол". Регион Днепр. Обязанности : развитие нумерической и качественной дистрибуции, контроль работы ключевых клиентов (заключение сделок и т.д.)

ПАЛС ЛТД с 09. 2001 по 12.2011 на должностях:

- Региональный представитель по бытовой химии с 09.2001 по 04.2002.

Региональный представитель по бытовой химии и средствам гигиены "Хаят". Регион Днепр и область. Обязанности : развитие нумерической и качественной дистрибуции, контроль работы ключевых клиентов (заключение сделок и т.д.). Работа с дистрибуторами и персоналом дистрибуторов. В том числе работа с сетями Аптек.

Рекомендации может дать Геннадий Жаворонок.

Региональный менеджер по мороженому "Королевское" с 05.2002 по 05.2004.

Региональный менеджер по мороженому ТМ "Королевское". Регион Днепропетровская и Запорожская области. Обязанности : развитие нумерической и качественной дистрибуции. Работа с дистрибуторами и персоналом дистрибуторов (выполнение планов закупки и оплаты дистрибуторов). Работа с командами дистрибуторов.

Региональный менеджер по кормам "Клуб 4 Лапы" с 06.2004 по 12.2007

Регион Днепропетровская и Запорожская области. Обязанности : развитие нумерической и качественной дистрибуции. Работа с дистрибуторами и персоналом дистрибуторов (выполнение планов закупки и оплаты дистрибуторов). Работа с командами дистрибуторов. Работа с командой от ПАЛС ЛТД (подбор, обучение и т.д.) Достигли достойных показателей дистрибуции и выполнения поставленных планов продаж. Начали развивать ПРОЭКТ "с нуля" и вышли на 3-е место среди лидеров рынка кормов для домашних животных.

Рекомендации может дать Дмитрий Шедько.

Национальный менеджер по альтернативным каналам сбыта "Клуб 4 Лапы" с 01.2008 по 12.2011

Подотчетная территория - Украина. Обязанности : развитие альтернативных каналов сбыта. Работа с нетрадиционными типами клиентов (4-й тип). Работа с командами дистрибуторов. Работа с командой от ПАЛС ЛТД (подбор, обучение и т.д.) Начал развивать данный канал продаж

"с нуля". В итоге создал структуру представителей по всей Украине. Вышли на "окупаемость" и достигали поставленных планов поиска, подключения новых клиентов и выполнения планов продаж.

Рекомендации может дать Геннадий Жаворонок и Бабенко Эдуарт.

ТОВ "Миалан" с 01.2012 по 01.2013.

должность НТО команды продаж дистрибутора, г Днепр и область

Группы товаров **FMCG** : бакалея, вода минеральная, кондитерка, чай, кофе и другие.

Обязанности : Подбор и обучение ТА, выполнение планов продаж отдела, развитие партнерской сети супермаркетов, развитие нумерической и качественной дистрибуции брендов-лидеров Достигли достойных показателей дистрибуции, увеличил объемы продаж в 5 раз, в подчинении было 10 чел торгового отдела.

ЧП Литвиненко А.С. с 02.2013 по 01.01.2019.

продажа бытовой химии, продажа кофе и снековой группы, производство и продажа оборудования.

Региональный менеджер по ТМ "Viasat" в группе компаний "1+1 Медия" с 15.01.2019

Регион Днепропетровская область. Обязанности : развитие нумерической и качественной дистрибуции. Работа с партнерской сетью (дистрибуторами, дилерами, мастерами, торговыми точками), выполнение планов продаж, покрытия, стандартов мерчендайзинга. Вывели марку в лидеры рынка. Достигли достойных показателей дистрибуции и выполнения поставленных планов продаж. Начали развивать ПРОЭКТ "с нуля" и вышли на 1-е место за 2 года

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ

Проходил и проводил тренинги по продажам. Проходил тренинги по управлению персоналом и продажами.

Владею ПК, основными офисными программами с многолетним опытом и 1С, оргтехники

Водительские права кат В и С.

Личное авто Repo и возможность эксплуатации.

Знание английского на начальном уровне.

Дата Рождения 28.06.1978г

Семейное положение,

Женат, трое детей