Пятецкая Лилия

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР ЗІ ЗБУТУ, ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВНИК, МЕНЕДЖЕР ПО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ, 25 000 ГРН.

17 жовтня 2022 Місто: Київ

Готова до відряджень: Дніпро

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

Досвід роботи

регіональний представник

ТОВ СП (FMCG), Київ
07.2022 – 09.2022 (2 місяці)

Обов'язки:

Регіональний представник ТОВ “СП” дистриб'ютор українського виробника тушонки, консерв рибних та інших продуктів харчування. Розвиток Київської, Житомирської, Вінницької, Одеської областей. Підключення дистриб'ютора по Київу та найближчих обл. З торгівельною командою 60 ТП. Та власною мережею магазинів по Київу. Розробка планування продаж, графіку відвантаження та акцій, тренінгів та робота “в полях” для ТП дистриб'ютора. Особисто перемови з ЛПР партнерів. Підписання договорів з мережами “Та-Да”, “Аврора”. Обговорювання співпраці з іншими мережами України та всіма потенційними каналами збуту. Залучення до співпраці одеського інтернет-магазину продуктів харчування. Причина звільнення- невиплата заробітної плати.

Власник. Директор

ФОП П'ятецька (Ресторанний бізнес), Дніпро
03.2015 – 09.2022 (7 років 6 місяців)

Обов'язки:

Власник гриль-бара «LA GRILL» . Відкриття бізнесу з “нуля”. Більше 4-х років успішного ведення бізнесу. Набір і управління персоналом. Звітність, особисте ведення бухгалтерії. Робота з закупівлями, постачальниками Разрабка концепції закладу. Робота з соц. мережами по просуванню закладу. Введения акцій і пропозицій для гостей гиль-бару. Продаж бізнесу.

ФОП П'ятецька (Приватний підприємець) Власник.

З 03.2015 по 03.2018 (3 роки)

Власник стріт-фуд. Торгівельна точка вуличної їжі. Відкриття бізнесу з “нуля”. Розробка бізнес-плану та концепції. Підбір персоналу та контроль робочого процессу. Складання меню. Закупівля. Робота з постачальниками. Ведення бухгалтерії. Оподаткування. Дотримання санітарних нормю Акції, реклама.

Спеціаліст комерційного відділу

ПП "САНТА УКРАІНА" (офіційне представництво ТОВ СП), Донецьк
08.2013 – 10.2014 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

ПП "Санта - Україна" офіційне представництво ТОВ СП "Санта-Бремор" в Україні

Посада: фахівець комерційного відділу (регіональний менеджер) ВАТ "Савушкин продукт" по Донецькій, Луганській областям.Основні обов'язки: Пошук дистриб'юторів, ведення переговорів, укладення договорів. Курування і координування роботи діючих дистриб'юторів-партнерів на території Донецької і Луганської областей. Планування, звітність, підготовка маркетингових заходів спрямованих на збільшення об'єму продажів. Тренінги торгових команд (навчання, робота з рекламацією, польові тренінги).

територіальний менеджер

ПуАО "Великобурлуцький сироварний завод" Донецк
10.2012 – 03.2013 (4 місяці)

Обов'язки:

ПуАО "Великобурлуцький сироварний завод" холдінг казахської компанії "Агропродукт" виробництво молочної продукції ТМ Одарі, ТМ Мумуня Посада: Територіальний менеджер Донецький регіонОсновні обов'язки: Курирування дистриб'ютора-партнера на території Донецької області (філії Маріуполь, Донецьк, Краматорськ). Контроль первинних і вторинних продажів. Введення і збільшення асортименту продукції. Контроль фінансової дисципліни дистриб'ютора. Робота з торговою командою. Тренінги, презентації, регулярна робота в "полях", розподіл поставлених планів по усіх філіях. Маркетингові заходи, розробка акцій спрямовані на збільшення відсотка продажів на довіреній території. Ротація і регулювання товарних залишків на складі дистриб'ютора згідно з угодою. Моніторинг цін по усіх каналах збуту. Звітність (оперативні, за тиждень, за місяць).

територіальний менеджер

БИГС (Дистрибютор техніки), Донецьк
03.2012 – 09.2012 (6 місяців)

Обов'язки:

"БИГС" м. Харків. Приватне підприємство, що займається реалізацією по території України непродовольчої групи товарів (посуд, вироби із скла, дрібна і велика побутова техніка). ТМ Scarlett, Vitek, Maestro, Bohemia, Luminarc, SNT і так далі Посада: Територіальний менеджер (Донецьк, Луганськ)
менеджер по збуту. Основні обов'язки: Розробка території з "нуля", ведення переговорів, укладення договорів і подальша робота з клієнтською базою регіонів. Прийом замовлень, контроль дебіторської заборгованості, рішення усіх робочих моментів.

територіальний менеджер

ТОВ "Продторгресурс" (FMCG), Донецьк
03.2010 – 09.2011 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

ТОВ "Продторгресурс"; ТМ "Санчо Спеціалізація: виробнича організація по виготовленню снеков кондитерського асортименту.

Посада: Територіальний менеджер.

Основні обов'язки:

Забезпечення ефективної організації збуту продукції підприємства на території Донецька і області;

Ціноутворення по каналах збуту;

Контроль роботи дистриб'юторів : продажів, представленность продукції, робота супервайзерів, агентів, доставка продукції, ротація, робота з торговими мережами і оптовими клієнтами, проведення

зборів; розробка мотивації торгівельних команд.

Пошук і залучення до роботи з продукцією підприємства нових партнерів, укладення договорів;

Розвиток ринків збуту продукції для нового асортименту підприємства (поява лінії кондитерки);

Контроль дебіторської заборгованості дистриб'юторів; Моніторинг і аналіз ринку конкурентів регіону;

Проведення презентацій комерційного характеру;

Надання регулярних звітів.

територіальний менеджер зі збуту

ТОВ ТД "Астрея" (генеральний дистриб'ютор ВМК), Донецьк
06.2009 – 10.2010 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

ТОВ ТД "Астрея" - генеральний дистриб'ютор ВМК

Спеціалізація: дистрибьюция продукції Волчанского м'ясокомбінату

Посада: територіальний представник, менеджер по збуту.

Основні обов'язки:

Робота з VIP - клієнтами ("Metro" - магазини cash & carry курування мерчендайзерів) великими мережами міста Донецька і області; пошук і подальша співпраця з Оптовими клієнтами. Особисто брати участь в продажах, збільшення представленности в регіоні. Прийом замовлень, дебіторська заборгованість. Вирішення виникаючих питань пов'язаних з якістю продукції, доставкою.

координатор продаж

ТОВ "Теплі моря" (FMCG), Донецьк
06.2007 – 09.2008 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

ТОВ "Теплі моря"

Спеціалізація: велика виробнича фірма по виробництву снековой продукції

Посада: Координатор продажів, менеджер по збуту.

Основні обов'язки:

Робота на маршруті

Відвідування ключових торгових точок згідно маршрутного листа і виконання завдань, відбитих в "планах виконання";

Розміщення устаткування, POS- матеріалів, викладення продукції;

Контроль над ціноутворенням на продукцію підприємства і моніторинг цін конкурентів в різних каналах збуту;

Просування торгової марки на ринках України, зокрема в м. Донецьку і області контроль загального стану регіонального ринку;

Робота з VIP мережами;

Контроль роботи дистриб'юторів: продажів, представленность продукції, робота супервайзерів, агентів, доставка продукції, ротація, робота з торговими мережами;

Пошук і залучення до роботи з продукцією підприємства нових партнерів;

Ведення бази даних про партнерів, що діють в регіоні;

Надання регулярних звітів начальникові відділу, фотозвіти.

Освіта

УДХТУ (Дніпро)

Спеціальність: ТНР
повна вища, 09.2001 – 07.2006 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• 2013 - Тренінги: 21.08.13-22.08.13 Тема: Продажі як сучасне мистецтво. Тренер - Ігор Василевский.
• 26.01.15-06.02.15ДЦПТОГС3 Дніпропетровськ "Основи підприємницької діяльності в малому бізнесі"

Знання мов

Польська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Професійні навички Права на водіння авто кат. В Навички роботи з комп'ютером, ПЗ Володіння ПК : 1с Підприємство 8.2; Microsoft Office XP (Word, Excel, Power Paint); E - mail; Internet; - Бажання працювати і розвиватися. Працездатність; навчана; цілеспрямованість; оперативна реакція на зміни. - Відповідальне відношення до роботи; обов'язковість; виконавча; пунктуальність. - Комунікабельність; уміння працювати з людьми; уміння працювати в команді. - Готовність до відряджень; - Прагнення до професійного і особистого зростання, лідерства; - Комунікабельність, організаторські здібності; - Акуратність, сумлінність; - Творчий потенціал; працьовитість, уважність, ініціативність, уміння сконцентруватися на виконанні поставленого завдання.