Пономаренко Володимир

МЕНЕЖДЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

26 жовтня 2022 Місто: Київ

Вік: 40 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Резюме

Пономаренко Володимир Володимирович

Дата народження: 11 березня 1986р.

Місце проживання: м. Київ

Ціль: Отримання роботи для реалізації своїх можливостей.

Освіта: 2003-2008рр. Ніжинський державний університет імені М.Гоголя. Спеціальність педагогіка та методика середнього освіти. Здобув кваліфікацію вчителя історії та правознавства.

Навички:

- Командна праця
- Вирішувати конфліктні ситуації
- Приймати рішення та за їх результати відповідати самостійно
- Здатність швидко навчатися
- Планувати та оптимально організувати робочий процес
- Впевнене користування ПК (World, Excel, 1С 8 Підприємство)

Досвід роботи:

11.2020-29.07.2022 Менеджер по роботі з національними торговими мережамиТОВ "Укрєврострой»

- Аналіз ринку продукції
- Контроль процесу постачання продукції - Прорахунок цін для клієнтів
- Замовлення продукції на фабрики

- Контроль залишків продукції на складах, переміщення між складами
- Заповнення специфікацій
- Контроль та рішення з рекламацій
- Спілкування з клієнтами
- Відвідування торгових мереж, спілкування з персоналом
- Виконання планових показників з обороту та доходу
- Проводити аналіз продажу та товарних залишків
- Розширення асортименту покупця

05.2015-30.07.2020 Помічник керівника асортиментної групи ТОВ "Торгівельно-будівельний дім "ОЛДІ"

- Аналіз ринку продукції
- Пошук нових постачальників продукції
- Укладання договорів постачання
- Контроль процесу постачання продукції
- Проводити аналіз продажу та товарних залишків
- Претензійна робота з постачальниками
- Організація роботи Торгових Центрів
- Проведення переговорів, тендерів
- Виконання планових показників з обороту та доходу

08.2014-05.2015 Товарознавець ТОВ "Торгівельно будівельний будинок "ОЛДІ"

- Організовувати роботу щодо реалізації товару через торговельну мережу
- Аналіз продажів
- Контроль виконання бюджету
- Організація роботи відділу (підбір персоналу, мотивація)
- Відстежувати на постійній основі наявність, викладення та подання товару
- Контроль прийому та відпустки товару
- Контроль рекламації

11.2010-04.2014 Продавець консультант ТОВ "ДІЄСА"

- Робота з покупцями
- Викладення, поповнення товару
- Прийом товару

05.2010-07.2010 Менеджер з продажу ПП «Фомальгаут-Т»

- Організовувати роботу щодо реалізації товару через торговельну мережу
- Аналіз продажів

- Контроль виконання бюджету
- Організація роботи відділу (підбір персоналу, мотивація)
- Відстежувати на постійній основі наявність, викладення та подання товару
- Контроль прийому та відпустки товару

11.2009-04.2010 Продавець-консультант ТОВ «Епіцентр-К»

- Робота з покупцями
- Викладення, поповнення товару
- Прийом товару

08.2009-11.2009 Торговий представник ТОВ "Ювента-Центр"

- Робота з покупцями
- Відстежувати наявність, викладення та подання товару
- Прийом товару

10.2007-04.2009 Менеджер з продажу ЗАТ «Нова лінія»

- Організовувати роботу щодо реалізації товару через торговельну мережу
- Аналіз продажів
- Контроль виконання бюджету
- Організація роботи відділу (підбір персоналу, мотивація)
- Відстежувати на постійній основі наявність, викладення та подання товару
- Контроль прийому та відпустки товару
- Контроль рекламації

07.2007-10.2007 Регіональний менеджер з продажу ТПК ТОВ «Агромат»

- Робота з клієнтами
- Аналіз продажів
- Розширення асортименту покупця
- Контроль відвантаження товару
- Рекламації

05.2007-07.2007 Менеджер з продажу ЗАТ «Нова лінія»

- Організовувати роботу щодо реалізації товару через торговельну мережу
- Аналіз продажів
- Контроль виконання бюджету
- Організація роботи відділу (підбір персоналу, мотивація)

- Відстежувати на постійній основі наявність, викладення та подання товару

- Контроль прийому та відпустки товару

- Контроль рекламації

03.2007-05.2007 Фахівець із продажу ЗАТ «Нова лінія»

- Робота з покупцями

- Викладення, поповнення товару

- Навчання продавців

- Контроль залишків товару

- Прийом товару

01.2006-03.2006 Завідувач відділу ЗАТ «Нова лінія»

- Організовувати роботу щодо реалізації товару через торговельну мережу

- Організація роботи відділу

- Відстежувати на постійній основі наявність, викладення та

подання товару

- Контроль прийому та відпустки товару

- Навчання персоналу

08.2005-01.2006 Продавець-консультант ЗАТ «Нова лінія»

- Робота з покупцями

- Викладення, поповнення товару

- Прийом товару

12.2004-08.2005 Контролер служби безпеки ЗАТ "Нова лінія"

- Контроль відпуску товару

- Прийом товару