

# Пономаренко Володимир

## МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТІ С КЛІЄНТАМИ

🔄 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 (Word, Excel, 1С 8 Підприємство)

### Досвід роботи:

**11.2020-29.07.2022 Менеджер по роботі з національними торговими мережами ТОВ "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 рекамацій
- 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 рекамації

**11.2010-04.2014 Продавець консультант ТОВ "ДІЕСА"**

- 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 реєстрації

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

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

#### **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»**

- Організувати 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