

Плотников Сергей

УПРАВЛЯЮЩИЙ, МЕНЕДЖЕР

🔄 25 квітня 2023 📍 Місто: [Миколаїв](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, плаваючий графік роботи

Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Опис

Плотников Сергей Александрович

Дата рождения: 25.10.1977 г.

Желаемая должность: менеджер, руководитель филиала, управляющий

Целеустремленный, ориентированный на результат, ответственный, пунктуальный,

хорошие коммуникационные способности, большое стремление к карьерному и личностному
росту.0931341331

Опыт работы:

Управляющий магазином

01.2022- 03.2023 Свантовит, розничная сеть "Мида" торговой корпорации "Кивит"

- Организация работы штата сотрудников.
- Контроль за соблюдением оптимального количественного запаса товарных групп
- Контроль нормы потерь. Работа с персоналом. Оценка, мотивация к показателям и начисление заработной платы. Инвентаризации.
- Мониторинг конкурентов

Управляющий минимаркета «ВосТорг» и кафетерия (розничная торговля продуктами питания)

07.2011- 03.2021

- Управление персоналом, постановка и контроль заданий, развитие персонала; учет рабочего времени, подбор и адаптация новых сотрудников.

- Ведения документации предприятия, взаимодействие с контролирующими организациями.
- Контроль качества обслуживания клиентов.
- Договоренности с поставщиками, формирование заявок товара, управление ассортиментом
- Контроль взаиморасчетов. Инвентаризации.

Региональный менеджер по дистрибуторам Восточной Украины, PepsiCo, подразделение Сандора

1.01.2010 - 28.02.2011

Применение методик, стандартов компании в развитии торговых команд дистрибуторов и вверенных территорий.

Заместитель начальника отдела продаж г. Донецк, компания ООО «Сандора»

25.01.2009 - 31.12.2009

- развитие территории (количественная и качественная дистрибуция, стандарты присутствия)
- выполнение плана продаж
- управление торговыми командами и их развитием

Руководитель регионального представительства торгово-строительной компании «Ньювел» в г. Харьков

11.06.2008 – 01.2009

- управление продажами филиала
- организация складской и транспортной деятельности
- контроль дебиторской задолженности, анализ финансового цикла
- организация финансово-хозяйственной деятельности филиала
- организация, контроль и анализ работы персонала (адаптация, обучение, мотивация и т.д.)
- выполнение плана продаж

Территориальный менеджер кондитерской корпорации ROSHEN Одесской области

20.08.2007 - 30.05.2008

Территориальный менеджер Одесской области в ЗАО «ПО «КОНТИ»

16.02.2007 - 1.08.2007

- Обеспечение максимального использования потенциала территории по объему продаж и дистрибуции продукции путем подготовки и развития команды продаж и создания необходимых условий для работы команды на базе дистрибьютора.
- Ежегодная разработка и подписание с дистрибьюторами бизнес-планов для достижения

запланированного объема продаж на территории.

- Обеспечение дистрибуции и мерчендайзинга на закрепленной территории. Внедрение наиболее выгодных для территории тактик продаж.
- Обеспечение контроля над созданием и функционированием структуры дистрибьютора.
- Введение графиков активности конкурентов в рамках региона.
- Налаживание эффективного контроля за соблюдением дистрибьюторами договорных обязательств.
- Осуществление контроля ценовой политики на закрепленной территории.
- Проведение аудита деятельности дистрибьютора.

Достижения:

Систематическое выполнение планов продаж, увеличение объемов продаж на 48% и покрытия территории на 30%, воспитание семи успешных супервайзеров.

Супервайзер ЗАО «ПО «КОНТИ»

10.01.2005 – 15.02.2007

Увеличение доли рынка компании посредством руководства, мотивации и обучения команды эксклюзивных торговых агентов на определенной территории, достижение установленных компанией стандартов присутствия и мерчендайзинга в торговых точках, соблюдение рекомендованных цен, обеспечение визуального доминирования продукции компании.

Достижения:

Показав успешные результаты в сегменте розницы и применив полученные навыки в VIP сегменте переведен на должность территориального менеджера.

Торговый представитель ТД «Сандора», менеджер по развитию VIP сегмента.

3.05.2001 - 31.12.2004

Инженер снабжения ЧП «Инженерно-Строительной Фирмы «XXI век».

1.10.1999-9.03.2001

Образование:

1.10.1996 - 30.07.1999 - Государственная Академия строительства и архитектуры в г. Одесса.

Специалист Промышленного и Гражданского Строительства.

21.08.1992 - 1.07.1996г - Строительный колледж в г. Николаев.

Младший инженер по специальности: «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений».

Тренинги:

09.2010 – «Основы успешных переговоров» (Тренинговое агентство DOOR), Олег Бричка.

22-24.07.2005 – «Управление командой в бизнесе» (агентство «Бизнес Мастер», тренер

Тимур Дзгоев).

6-8.09.2002 – «Эффективные продажи» (агентство «Четвертое измерение», тренер Виктория

Журавлева).

Компьютерные навыки: Word, Excel, Internet, 1С.

Дополнительная информация: готов к командировкам, возможен переезд.

Водительское удостоверение категории В от 25.01.2003 и личный автомобиль Nissan Primera.

Семейное положение: женат, два сына.

Увлечения: футбол, рыбалка, теннис, сноуборд.