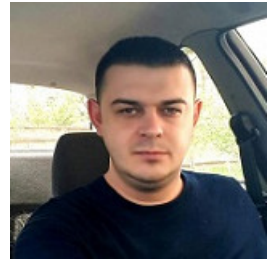


Карлійчук Руслан



РЕГИОНАЛЬНЫЙ FMCG, ТЕРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

🔄 12 грудня 2024 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

НТО

ТОВ «Глобал Трейд» НТО (Продажа кегового пива), Київ

10.2023 – 06.2024 (8 місяців)

Обов'язки:

Підбір і навчання персоналу (робота на території з торговими представниками).

- Створення маршрутів.
- Активно займався залученням нових клієнтів, а також успішно розвивав їх від початкового етапу до постійних партнерів.
- Відбір і планування товару до закупівлі; (спільно з відділом закупівель)
- Розробка мотиваційної системи відділу продажів.
- Контроль за дебіторською заборгованістю відділу
- Складання щомісяця аналітики витрат відділу по відношенню до прибутковості.
- Контроль кег і оборотність тари відділу продажів.

Distribution Sales Manager

ТОВ «Аквапласт» (Продажа води), Київ

06.2014 – 04.2023 (8 років 10 місяців)

Обов'язки:

- Планування БП на рік по регіону.
- Планування та управління бюджетом регіону.
- Розвиток території, залучення нових дистриб'юторів, укладання договорів.
- Виконання плану продажів, контроль дебіторської заборгованості.
- Контроль роботи дистриб'юторів на підзвітній території.

- Контроль дотримання умов зберігання продукції на складах і правила ротації асортименту.
- Дотримання товарного запасу на складі.
- Маркетингове планування, просування, стандарти представленості продукції.
- Бонусування команд дистриб'юторів.
- Навчання персоналу, (проведення тренінгів за групами товарів, що просуваються).

супервайзер

ТОВ «Біотрейд» Біола (Продажа напоїв), Київ
01.2010 – 05.2014 (4 роки 3 місяці)

Обов'язки:

- Формування стратегії просування товару виходячи з планів продажів + ресурси.
- Підбір і навчання персоналу, (робота на території з торговими представниками).
 - Аналіз результатів торгової діяльності торгових представників.
 - Ведення переговорів і складання ексклюзивних умов співпраці.
 - Контроль виконання поставленої мети
 - Контроль дебіторської заборгованості

Освіта

«Харківський Політехнічний Інститут» (Харків)

Спеціальність: менеджмент організацій
повна вища, 09.2014 – 06.2020 (5 років 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Початковий, Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Word, Excel, Access, Power Point 1С Підприємство

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Професійно ставлюся до справи. Вимогливий до себе та інших. комунікабельний' легко йду на контакт. Моментально приступаю до роботи' як тільки її отримую.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Професійне зростання. Прагну отримати цікаву і прибуткову роботу в сфері просування товарів і послуг, стати корисним для компанії. Претендую на посаду: Супервайзер, територіальний, регіональний менеджер по роботі з дистриб'юторами.