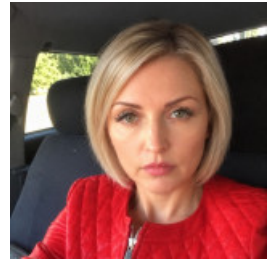


Воробйова Ірина



РЕГ., ТЕР. МЕНЕДЖЕР, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, СУПЕРВАЙЗЕР

🔄 9 жовтня 📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 48 років

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

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота без кваліфікації

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

Опис

01/2026 по сейчас ТОВ АФИНА ГРУПП

Региональный супервайзер отдела мерчендайзеров восток (бытовая химия и гигиена)

- управление, обучение (полевой коучинг) и мотивация персонала (12 человек)
- соблюдение стандартов выкладок и поартикульных планограмм
- анализ эффективности работы команды с помощью программы ФТА
- управление логистикой маршрутов (снижение затрат на проезд)
- проведение переговоров с ЛПР супермаркетов, (паллетная выкладка, торцы)
- презентации по улучшению планограмм обслуживаемых ТМ в ТТ
- подбор, адаптация и обучение новых сотрудников; снижение текучести кадров в команде

11/2024 по 11/2025 ФОП Синенко

Менеджер по продажам кондитерских изделий

- сбор заказов и оформление возвратов
- построение оптимальных продаж и взаимоотношений со своими клиентами
- выполнение планов продаж и спецзадач
- контроль доставки товара
- поиск новых клиентов
- ведение переговоров с ЛПР
- контроль дебиторской задолженности

10/2020 – 11/2024 ООО «РЕСПЕКТ 2020»

Руководитель отдела дистрибьюционных продаж воднобакалейного направления

- в подчинении 8 человека – торговые представители;
- планирование и анализ продаж и рентабельности отдела;

- просчет бюджета на команду;
- подбор и обучение торгового персонала;
- постановка и контроль задач торговой команде;
- контроль дебиторской задолженности у торговой команды, ключевых и сетевых контрагентов;
- разработка, проведение и контроль маркетинговых мероприятий;
- переговоры с сетями, для введения продукции в крупные сети региона;
- подбор товаров в портфель продаж;
- участие в переговорах с представителями от производителей;
- обеспечение выполнения стратегических и тактических целей и задач компании по

Днепропетровской области.

09/2019 - 9/2020 ООО «Криолит Д» (снеки)

Региональный менеджер по развитию продаж, дистрибуция - Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Донецкая области.

дистрибуция - Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Донецкая области.

Должностные обязанности:

- поиск и подключение ДС по территории,
- проведение переговоров с потенциальными партнерами на самом высоком уровне,
- заключение договоров с ДС,
- развитие первичных продаж на территории,
- контроль погашения дебиторской задолженности,
- анализ движения товара ДС,
- анализ ценовой и маркетинговой политики конкурентов.

01/2018 - 09/2019 региональный менеджер по продажам ООО ТД «Східні ласощі» (кондитерские изделия)

дистрибуция - Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Донецкая, области.

Должностные обязанности: управление продажами на подотчётной территории -первичные продажи :

- выполнения планов продаж,
- контроль погашения дебиторской задолженности,
- анализ движения товара ДС,
- контроль продаж ассортимента дистрибуторами,
- анализ ценовой и политики конкурентов,
- проведение переговоров с партнерами на самом высоком уровне,
- поиск, анализ и подключение новых ДС по территории.

05/2012 – 01/2018 территориальный специалист по продажам ООО ТРИ СТАР ТМ ЗОЛОТОЙ БЕК (кондитерские изделия)

дистрибуция (Днепропетровская, Запорожская области).

Должностные обязанности: управление продажами на подотчётной территории; (первичные и вторичные продажи).

- планирование объемов продаж по территории;
- контроль выполнения планов дистрибуторами;
- разработка и контроль ценовой и территориальной политики;
- контроль выполнения договорных обязательств дистрибутора;
- планирование и проведение акций по продвижению продукции дистрибуторами;
- анализ товарных запасов на складах;
- контроль продажи всего ассортиментного ряда дистрибуторами;
- разработка мероприятий по продажам нового ассортимента в регионах.

03/2009 – 05/2012 ACM (координатор дистрибьюторов) ТМ «Утренняя роса», ТМ «Фрутс»

ТМ «4x4» (Газированная вода и напитки)

- обеспечение увеличения доли продаж компании, управляя, мотивируя, и обучая команду продаж на закрепленной территории;
- достижение определенных компанией стандартов присутствия и мерчендайзинга в ТТ, а так же уровня прямой дистрибуции;
- обеспечение визуального доминирования продукции в ТТ;
- контроль рекомендованных цен;
- контроль проведения акций;
- управление территорией и развитие ТТ;
- достижение ключевых показателей по торговым маркам;
- заполнение сводных таблиц;
- работа с наличным и безналичным расчетом дистрибьюторов.

11/2007 – 03/2009 «Южная Мануфактура Пролив»

Специалист по развитию продаж на территории ТМ «ПРОЛИВ», ТМ «VILNAS», ТМ «БОСПОР»

(рыбные консервы)

- сбор и анализ маркетинговой информации по территории;
- обеспечение выполнения количественных и качественных показателей по дистрибуции;
- формирование и исполнение планов продаж и поставок на склады дистрибуторов;
- контроль рекламных акций, проверка складских остатков дистрибьюторов;
- организация системы обучения торговых представителей, супервайзеров, начальника торгового отдела дистрибутора (основы мерчендайзинга, эффективные продажи, система построения дистрибуции на территории, эффективные переговоры, функциональные обязанности менеджера)
- работа с персоналом: постановка целей и задач для супервайзеров и торговых агентов, дистрибуторов, осуществление контроля их работы.