

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 23 000 ГРН.

🔄 5 вересня 2015 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Миколаїв](#), [Одеса](#), [Херсон](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Опис

- Опыт работы в активных, прямых и не прямых продажах;
- Организация сбыта продукции с «нуля», поиск и привлечение клиентов, поддержка существующих, разработка альтернативных каналов сбыта;
- Продажа финансовых и др.продуктов (товары и услуги);
- Введение мерчандайзинга;
- Сопровождение продаж, частичная логистика;
- Работа с персоналом (формирование, обучение, управление);
- Подготовка коммерческих предложений, заключение договоров поставки, маркетинговых и транспортных услуг;
- Подготовка и проведение презентаций, работа на аудиторию;
- Опыт ведения деловых переговоров на разных уровнях, разрешение конфликтных ситуаций;
- Введение документооборота;
- Работы по проведению банковских, кассовых операций и др.

Имею навыки работы:

с электронно-кассовым аппаратом (DATECS -50); книгой регистрации расчетных операций, накладными, приходно-кассовыми ордерами и мн.др.

ПК:

Знание компьютера на уровне опытного пользователя (работа с пакетом программ Microsoft Office, Internet, 1С–Предприятие. Имею домашний ПК с доступом в Internet

Водительское удостоверение:

Категория: В (наличие авто)

Сильные стороны:

Амбициозность; целеустремленность; ответственность; коммуникабельность; настойчивость.

Опыт работы:

28.07.2011г.-по наст. время.

Торгово-производственная компания (не продовольственная группа товара)

Должность: Региональный менеджер (Украина)

- организация сбыта производимой продукции:

поиск и привлечение клиентов, работа с существующими; сопровождение продаж, частичная логистика; контроль отгрузок; работа с розницей, оптом, vip-клиентами, сетями, дилерами, дизайнерскими студиями, производствами; формирование заказов; мониторинг рынка (ценовая политика, конкуренты); разработка альтернативных каналов сбыта; анализ и планирование продаж; контроль соблюдения стандартов выкладки, тренинги по ознакомлению с новой продукцией предприятия; контроль дебиторской задолженности.

P.S.: - в 2012г. был премирован и отмечен на доске почёта, как лучший сотрудник компании.

- за 2012г. обеспечил рост продаж на 243%

25.08.2009г. - 28.07.2011

ТД «Виртекс» Торгово-производственная компания (текстиль, опт. (ткань; синтепон; нижнее и постельное бельё)).

Должность: Территориальный менеджер Николаевского региона

-Продажа товара на территории г.Николаева(+обл.); - контроль за документооборотом; подготовка спецификаций для сетей; -контроль дебиторской задолженности; - мерчандайзинг на ТТ; - ведение отчётности; -планирование продаж; -маршрутизация и контроль разгрузки.

P.S.: - Развитие бизнеса с «нуля» (нижнее бельё)

с 10.01.2009-

21.08.2009

ООО «Строительное объединение «Инвест-Строй»(опт. продажа строй. материалов; светотехники; электроинструмента)

Должность: Региональный менеджер по продажам (в регионах: Хмельницкий, Черкассы, Винница, Одесса, Херсон, Запорожье, Кировоград, АР Крым); (в подчинении 8 менеджеров)

- Подбор, контроль, обучение персонала; проведение переговоров с клиентами; личные продажи; выполнение планов; анализ работы конкурентов; планирование, ведение отчетной документации и др.

09.2001- 07.2006 г.

«Открытый международный университет развития человека «Украина» факультет экономики и предпринимательства; специальность – банковское дело; степень – магистр

Курсы:

2005 г. Центр профессиональной подготовки «Кадры делового мира» по направлению - «менеджер по маркетингу и продажам»

Семинары:

работа с возражениями; психология успеха; искусство впечатлять; навыки эффективных продаж; тайменеджмент; принципы публичного выступления; этика бизнеса; техника холодных продаж; семинары личностного роста.

Дополнительная информация:

В 1998г. получил спортивный разряд - «Кандидат в мастера спорта по гребле на байдарках».

Легко обучаемый. Без вредных привычек.

Додаткова інформація

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи:

1. Работать в стабильной и динамично развивающейся компании, в коллективе профессионалов.
2. Реализовать свой потенциал, применить на практике опыт и полученные знания.
3. Получить возможность совершенствовать свои профессиональны