

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР (ASM), 1 ГРН.

🔄 1 жовтня 2016 📍 Місто: [Запоріжжя](#)

📍 Готовий до відряджень: [Кривий Ріг](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Супервайзер

Гуцол (Кистанов) (FMCG)

09.2015 – 05.2016 (8 місяців)

Обов'язки: Динамическое продвижение на рынке кондитерского скоропорта Кривбасса. Эффективная работа с командой и портфелем брендов (ТМ "КондКласс", "Гроно", "РОДИНА", "АриС", "Roks" и еще более 15 фабрик-кондитерские изделия, снеки, пищевые добавки). Руководство и координация процесса продаж в розничной сети на вверенной территории. Управление процессом ведения и мониторинга базы данных розничных торговых точек на территории. Расширение дистрибуции и наращивание доли рынка и торговых марок на закрепленной территории. Контроль отчетов торговых представителей, аудит отчетов. Работа с проблемной розницей, оказание помощи торговым представителям в переговорах в критических ситуациях. Руководство командой торговых представителей для обеспечения продаж. Своевременное и качественное планирование, предоставление отчетности и анализа ситуации по дистрибуции брендов в нашем портфеле и конкурентов на территории ответственности. Постановка и контроль целей торговым представителям на еженедельной основе, а также оперативные цели на день. Постоянная работа по поиску резервов для увеличения продаж, дистрибуции и доли рынка кондитерского скоропорта. Оптимизация затрат. Вступив в должность был один на город и обл., а последние четыре месяца на должности супервайзера "севера" г. Кривой Рог и всего р-на, обеспечил покрытие в радиусе 140 км от города (Днепропетровская, Николаевская, Херсонская и Кировоградская обл.). На 90% работа "в полях"- "совместная работа" и "полевого тренинга". Ежемесячный прирост оборота мин 15%, увеличение АКБ в среднем по отделу- 150%.

Территориальный менеджер (ASM)

KORMOTECH (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

05.2014 – 05.2015 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки: Представлял производителя на территории, управлял и организовывал выполнение работ по достижению целей и выполнения задач в рамках стратегии компании. В зоне ответственности была вся территория АР Крым, есть знание менталитета территории. Количество людей в прямом подчинении (фокусная команда) в пределах от 4-х до 7 человек, от сезона. Базовой точкой организации работ на территории ответственности являлись города дислокации прямых дистрибуторов компании - "Лидер-Крым" и "Свит Юг". Основная цель - выполнение плана продаж на территории ответственности, поиск и структурирование возможностей и приоритетов для увеличения объемов продаж с помощью достижения выполнения операционных целей и задач. Для достижения требуемых KPI управлял командами продаж принимающих участие в продвижении на рынке продукции компании - эксклюзивная торговая команда производителя и торговая команда дистрибуторов (СВ и торговые агенты общего прайса дистрибуторов). В рамках работы с командой продаж дистрибуторов - СВ и торговыми агентами общего прайса, с определенной периодичностью проводил обучающие тренинги по специфике продаж продукции и ХПВ продукции компании. Так же, с согласованной периодичностью проводил полевые коучинги с супервайзерами и ТА общего прайса дистрибуторов с целью обучения навыкам и развития по основным навыкам развития продаж - подключение новых ТТ и расширения ассортимента с текущих активных торговых точек. В прямом подчинении были фокусные торговые представители компании на территориях. Управлял и отвечал за построение эффективных продаж по возможным каналам сбыта продукции компании - супермаркеты, специализированные торговые точки, продовольственные магазины (линейная розница) и минимаркеты. Отвечал за весь стокменеджмент по продукции компании на дистрибуторах - работы по организации необходимого товарного запаса на складах дистрибуторов. Все заявки на поставку продукции от компании на дистрибуторов мониторил и корректировал, т. к. заявки оформлялись по правилам, процедурам и условиям компании (в основе выполнения указанных работ лежит подробный анализ продаж в разрезе по SKU всего перечня ассортиментного ряда продукции компании за

требуемый период и сопровождается соответствующими отчетными формами, программными продуктами и функционалами). Обеспечивал выполнение договорных отношений со стороны дистрибуторов перед компанией, в частности - финансовой дисциплине дистрибуторов. Обеспечивал проведение комплексной оценки дистрибуторов на территории.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)

ABK (FMCG)

08.2011 – 02.2014 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки: Обеспечение выполнения: объема продаж, планов по спецпроектам, планов по стандартам присутствия в КК, количество ТЗ, плана по установке торгового оборудования. Работа с базой торговых залов. Разработка мероприятий по развитию территории. Взаимодействие с торговой командой линейной розницы, обслуживающей ТЗ КК на закрепленной территории. Ежемесячная отчетная презентация- анализ показателей территории и выявление потенциала развития. Договорная кампания с КК, лично готовил и проводил с локальными сетями. Сопровождение условий сотрудничества, достигнутых в рамках договорной кампании. Работа «в поле»- еженедельно не менее 15 совместных сторчеков. Работа в офисе- сбор и анализ информации по КК в разрезе динамики рынка, конкурентного окружения, возможностей и угроз сотрудничества. Работа с закрепленными ключевыми клиентами, не имеющими торговые залы на закрепленной территории- разрабатывал предложения на договорную кампанию. Работа с распределительными центрами ключевых клиентов- участвовал в формировании ассортиментной матрицы РЦ КК, обеспечивал своевременный ввод/ротацию продукции в соответствии с действующим «Стандартом присутствия» и распоряжениями РМ КК. Обеспечивал подготовку спецификаций и других документов для осуществления изменений в ассортиментных матрицах. Занимался системно поиском и отбором кандидатов для формирования кадрового резерва. При необходимой кадровой ротации лично курировал весь цикл- адаптация новых сотрудников, наставничество, прохождение испытательного срока. С командой обеспечивал эффективность работы ЭТА КК, мерчандайзеров- путем грамотной постановки целей и задач по SMART. Сопровождение ввода нового продукта, ТО, POSM, акции. Обучение команды. Организовывал взаимодействие со структурными подразделениями компании, с агентством «М-Сервис» по мере возникновения необходимости в соответствии с существующими регламентами. Контролировал выполнение дистрибутором-логистом "АТ-Крым" условий договоров поставки и дополнительных соглашений с КК: сроки поставки продукции, глубину кредита, скидки, выплату бонусов, своевременную доставку ТО и т.д. Неоднократно лично разрабатывал макеты эксклюзивного ТО и установил в ТЗ АР Крым, добился паритета в отношении площади ТО ведущих конкурентов. Был премирован за лучшие показатели прироста по итогам 2012 г. по Украине.

Освіта

Дальневосточный институт менеджмента, бизнеса и права (ДВИМБП)

Спеціальність: Юриспруденція.

незакінчена вища, 09.1996 – 07.1997 (9 місяців)

Знання мов

английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: В свободное время занят семьей, отдыхать предпочитаю активно. Мои увлечения- спортивная стрельба из пневматической винтовки, велоспорт. Гражданство и прописка - Украина, военнообязанный.

Из приобретенного использую:

Построение командной работы отдела продаж на территории "с ноля".

Успешное проведение переговоров как с розничными магазинами так и с крупными сетевыми клиентами, в том числе национальными, заключение договоров поставки и маркетинга.

Знание и умение работать через все каналы сбыта в т.ч. нестандартные.

Определение потребности в создании и внедрении новых форм отчетности.

Проживаю в г. Кривой Рог, прописан в г. Запорожье.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности в стабильной, развивающейся компании. Применение навыков и полученного опыта в области продаж для дальнейшего профессионального и карьерного развития.