Щепинин Даниил

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 10 000 ГРН.

21 серпня 2021 Місто: Сімферополь

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

территориальный представитель

ООО Грузоподьемспецтехника Крым (Продажи), Сімферополь
05.2018 – 12.2020 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

За счёт правильных переговоров с представителями ТТ и дистрибуторов увеличен объем продаж на 30%

Освіта

Таврический Национальный Университет (Сімферополь)

Спеціальність: Менеджер гостиничного хозяйства
повна вища, 05.2000 – 06.2006 (6 років 1 місяць)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Exel, Word, 1с предприятие
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Опытный пользователь ПК (MS Word, MS Excel и другие прикладные программы MS Office, 1- С предприятие 7.7, Internet). Имею автомобиль митсубиши, согласен на командировки. • Общий непрерывный стаж работы на рынке FMCG более шести лет. • Управление торговым отделом в составе 12 человек • Работа с ключевыми клиентами. • Работа в конфликтных ситуациях. • Успешный опыт работы с торговыми командами. Стрессоустойчив, ответственный, коммуникабельный, ориентирован на результат. с 10.2009 по сегодня ООО «» Специализация: Производство и дистрибуция Должность: Территориальный менеджер по АР Крым Обязанности: Контроль работы дистрибьютора в регионе АР Крым – выполнение планов продаж, целевых задач, возврат денежных средств. Разработка и внедрение маркетинговых мероприятий. Успехи и достижения: За счет проведения акций и качественной работы с персоналом оператора удалось увеличить объём продаж на 20%, улучшить показатели по качественной и количественной дистрибьюции, расширить клиентскую базу на 15%. с 06.2008 по 10.2009 ООО Олимп Специализация: Производство ликероводочной продукции Должность: Супервайзер по ЮБК Обязанности: Переговоры с руководством дистрибутора. Организация, управление и контроль торгового отдела (проведение тренингов, коучингов, презентаций, постановка текущих целей и задач, и их выполнение). Организация и внедрение комплекса мероприятий, направленных на увеличение объема продаж. Выведение новых ТМ на рынок. Успехи и достижения: За время моей работы объем продаж увеличен на 20%. Разработана с 0 и введена новая маршрутизация мерчендайзеров, что в свою очередь совместно с качественной работой торгового отдела дистрибьютора дало увеличение представленности на 30%, по некоторым ТМ на 50%. с 12.2005 по 10.2008 ООО ТД «Руслана» Специализация: Дистрибуция мин и слад воды, соков, снеков, алкоголя Должность: Супервайзер по ЮБК Обязанности: Формирование отдела продаж, выполнение плановых показателей, обучение сотрудников (проведение тренингов, коученгов). Успехи и достижения: Изменена структура отдела продаж – произведена ротация торговых представителей и разработана новая маршрутизация, что в свою очередь дало увеличение

объёмов продаж на 40% и улучшение показателей представленности на 35%. с 03.2004 по 10.2005 ООО « Пионер», направление «Wrigley s» Специализация: Дистрибуция Должность: Торговый представитель Обязанности: Выполнение поставленных задач по отгрузкам, возврату денежных средств, количественной и качественной дистрибьюции, расширению клиентской базы. Работал по вэн селингу. Успехи и достижения: Расширена клиентская база вверенной территории на 25%.Улучшен показатель оборачиваемости денежных средств.Учебное заведение: Таврический Национальный Университет им. Вернадского г.Симферополь Специальность: Менеджмент гостиничного хозяйства,иностранный туризм. Год окончания: 2006