

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОДАЖ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 1 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Серьезный и большой опыт работы в торговле (более 15 лет), создание и управление подразделениями, командой (отдел, филиал). Требовательный, ответственный, активный, ориентированный на результат, оптимист. Цель Применение своих знаний и опыта работы для продвижения товара, построение структуры в системе прямых продаж, оптимизации бизнес процесса в стабильной и развивающейся компании Личные данные Место проживания: г. Днепропетровск, женат, сын – школьник Контакты 067 302 36 55 E-mail: dubok@ua.fm Имеется авто Образование Днепропетровский Государственный университет, дневное, химфак Дополнительное образование «Техника эффективных продаж»; «НЛП в продажах»; «Золотые стандарты в управлении торговым персоналом» - Тим Тренинг Интернэшнл г. Киев ОПЫТ РАБОТЫ : март 2009 – ЗАО «Житомирские сладости». Зам Директора филиала по прямым продажам 1. Формирование отлаженной эффективной (системной) работы торговой команды (ТП, С/В, мерч), сотрудников филиала - офис менеджеров, бухгалтерии, водителей, экспедиторов, работников склада (30 - 35 человек) 2. Развитие команды – подбор, тренинги, обучение, мотивация, планирование действий 3. Формирование: политики продаж, каналов сбыта в регионе, развитие дистрибуции, распределение планов продаж, постановка фокусных целей и задач на период, контроль выполнения, контроль Д/З, контроль своевременной доставки товара 4. Личная работа с ключевыми предприятиями Компании (переговоры, презентация, подписание контрактов) 5. Анализ и корректировка - остатки по складу, заказ продукции на фабрике, логистика, выписка. 6. Формирование бюджета, минимизация затрат, отчетность Достижения : Команда - лидер по динамике развития дистрибуции (среди 25 филиалов) 2004 – 2009 Компания «ЗОЛОТОЙ ЛЕВ», подразделение Концерна «ЗОЛОТОЙ ОРЛАН» (ТМ «Черниговское») Начальник торгового отдела. Дистрибуция ТМ «ВЕРЕС» (бакалея), чай «МАЙСКИЙ», «БАТИК», «АСКОЛЬД», «АКБАР», ТМ «ФРУТС» (мин вода УТРЕННЯЯ РОСА, напитки), сок ОКЗДП. Отдел создан с «0». 1. Набор и обучение торговых представителей, супервайзеров (этапы визита), 2. Эффективное распределение районов и маршрутов движения по ТП, фокусные цели для С/В 3. Анализ деятельности конкурентов, планирование, постановка целей и задач 4. Работа с ключевыми клиентами, контроль исполнения договорных обязательств 5. Оценка эффективности работы команды, оперативное управление персоналом, контроль Д/З (15 - 20 человек) 6. Создание системы работы, направленной на улучшение экономических показателей компании 7. Выполнение ключевых показателей развития бизнеса - выполнение планов продаж, узнаваемость марки, доли рынка, нумерическая дистрибуция, формирование имиджа компании и продукции в регионе 8. Организация акций (различных программ) по продвижению товара Результат - создана команда, организована системная работа, ежегодный рост продаж увеличен на 40% 2002 – 2004 Компания «РЕКОНД», крупнейший в городе и области дистрибутор кондитерских изделий торговых марок «АВК», «КИЕВ-КОНТИ», «ХБФ». Руководитель направления розничных продаж. 1. Реорганизация торгового отдела 2. Набор и обучение менеджеров Днепропетровский Государственный университет, химфак. Преподаватель «Техника эффективных продаж»; «НЛП в продажах»; «Золотые стандарты в управлении торговым персоналом» - Тим Тренинг Интернэшнл г. Киев