

: РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, УПРАВЛЯЮЩИЙ

🔄 29 січня
2020

📍 Місто: [Кривий Ріг](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

ФОП

ФОП (Производство тротуарной плитки), Кривий Ріг
01.2008 – 12.2019 (11 років 10 місяців)

Освіта

1993-1998 Криворожский Технический Университет (Кривий Ріг)

Спеціальність: Механико-Машиностроительный факультет, кваліфікація 'Промышленный теплоэнергетик';

повна вища, 09.1993 – 06.1998 (4 роки 9 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Образование: 1993-1998 Криворожский Технический Университет, Механико-Машиностроительный факультет, кваліфікація 'Промышленный теплоэнергетик'; - Пройдены тренинги по профессиональному развитию в направлениях: продажи по телефону, деловая переписка, анализ и прогноз продаж; - Компьютер: Опытный пользователь офисных программ, быстро обучаюсь новому - Водительские права: категория 'B' с 2001 года - Наличие автомобиля Опыт работы: ФЛП Шаламов А.А. - производство высококачественной тротуарной плитки и других изделий из бетона в Кривом Роге 2007-2019 – Управляющий собственник предприятия - Поиск и подбор новых клиентов в регионе; - Работа с контролирующими органами; - Работа с постоянными клиентами; - Мониторинг конкурентов; - Проведение рекламных кампаний; - Контроль производства; - Подготовка документации и материалов для участия в профильных выставках; - Составление планов продаж и анализ их выполнения; - Подготовка коммерческих предложений и обсуждение условий с клиентом; - Ведение первичной документации (счета, акты, товарные чеки и т.д.); - Контроль дебиторской задолженности; - Анализ рынка цен поставщиков материалов.; - Проведение переговоров с клиентами разных уровней; - Разработка гибкой системы скидок; ЧП «Хризолит» - производство тротуарной плитки и других изделий из бетона в Кривом Роге 2001-2007 - Начальник производственного цеха, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга - Поиск и подбор новых клиентов в регионе; - Работа с постоянными клиентами; - Проведение рекламных кампаний; - Открытие новых направлений; - Открытие новых регионов по Украине; - Контроль производства; - Подготовка документации и материалов для участия в профильных выставках; - Подготовка коммерческих предложений и обсуждение условий поставок с клиентом; ООО «РЕАЛИТ» - Специализация предприятия - торговля металлопрокатом и поставки оборудования на предприятия города 2000-2001 - Менеджер, оператор ПК - Поиск и подбор новых клиентов в регионе; - Работа с постоянными клиентами; - Проведение бартерных операций с предприятиями; - Контроль отгрузок и платежей, задолженностей; ООО «Призма – Люкс» Специализация предприятия - торговля металлопрокатом на внутреннем рынке Украины 1999-2000 - Коммерческий агент - Поиск и подбор новых клиентов в регионе; - Работа с постоянными клиентами; - Проведение бартерных операций с предприятиями; - Подготовка коммерческих предложений и обсуждение условий с клиентом; «DS-Max» - Канадская Компания (сетевой маркетинг) 1998-1999 - Инструктор по подготовке кадров - Подбор, мотивация и обучение персонала; - Координация ежедневных обязанностей сотрудников; - Получение опыта прямых продаж; "Квазар"- Специализация предприятия-торговля элементами питания(батарейки,аккумуляторы и пр.) 1995-1998 -Торговый представитель,начальник отдела продаж - построение сети сбыта продукции на территории Кривого Рога; - Подбор, и обучение персонала; - Координация ежедневных обязанностей сотрудников.