

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, СУПЕРВАЙЗЕР, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Опыт создания и развития бизнеса с нулевого цикла. Большой опыт презентаций и успешных переговоров, создания и расширения клиентской базы. Наличие лидерских и управленческих навыков, умение подбирать и обучать команду, настрой на успешное достижение цели. Знание линейной розницы Одесского и Херсонского региона. Опыт в продажах более 18 лет Территориальный менеджер канала FMCG Январь 2012 – по июнь 2012. Компания ЮГ-КОНТРАКТ • планирование, организация и анализ продаж торговой команды; • обучение, развитие персонала; • развитие канала сбыта в Одесской области; • сопровождение ключевых клиентов (условия работы, формирование ассортимента аксессуаров, ценообразование и т.д.); • поиск и выстраивание с новыми клиентами долгосрочных отношений; • работа с дебиторской задолженностью; • Контроль составления и согласования бюджета по вверенной территории; • Обеспечение выполнения планов по закрепленной территории; • Контроль соблюдения корпоративных стандартов на вверенной территории; • Решение всех спорных вопросов с клиентами. • Работа в Полях Начальник отдела светотехнической продукции янв 2010 – октябрь 2011 Квадротех (<http://www.qt.com.ua/>) Торговля оптовая / Дистрибуция Обязанности: планирование, переговоры с поставщиками, подбор и обучение команды, организация и контроль работы торговой команды, обеспечение выполнения планов продаж и задач компании, работа в «полях». Ведение отчетности. Личные достижения: Создание и организация успешной работы нового отдела оптовой продажи светотехнической продукции ТМ «Своя» и элементов питания ТМ «Варта» Начальник отдела продаж авг 2009 – янв 2010 (6 мес) Трейд -Макс (Максус) (<http://www.maxsus.com.ua>) от 20 до 100 сотрудников Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт Обязанности: планирование, организация и контроль работы торговой команды, обеспечение выполнения планов продаж и задач компании, обучение команды, работа в «полях». Ведение отчетности. Личные достижения: Увеличение клиентской базы в 2 раза, увеличение объемов продаж в 2,5 раза. Торговый представитель апр 2009 - авг 2009 (4 мес) Трейд-Макс (Максус) (<http://www.maxsus.com.ua>) от 20 до 100 сотрудников Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт Выполнение поставленных задач по обеспечению объемов продаж, поддержанию стандартов компании. Увеличение покрытие территории более чем на 50%. Продавец, Менеджер по закупкам, продажам, Директор магазина сен 1999 - янв 2009 (9 лет 4 мес) Магазины «Игромания» и «Мир игр» спд Пономарева до 20 сотрудников Торговля розничная / Retail (Создание рознично-оптовой сети в г. Херсоне по продаже программного обеспечения и компьютерных аксессуаров) Открытие с нулевого цикла розничных магазинов, обучение и контроль персонала, ведение внутреннего учета, общение с контролирующими органами, работа с поставщиками, организация оптовой торговли по Херсонскому региону, работа с оптовыми покупателями..Одесский техникум промышленной автоматики. (Одесса) Производство подъемно-транспортных машин , строительно-дорожных машин и оборудования. Год окончания 1995 механик-технолог специалист