

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 1 500 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Сімферополь](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання ПК: MS Office: Word, Excel Internet 1С підприємства 7.7 , 8.1
Знання мов: українська , англійська російська Увлечення: рибалка, спорт. Личні і ділові якості: • Комунікабельність, цілеспрямованість; • Орієнтована на розвиток і результат. • Відповідальність і пунктуальність Личні цілі: • кар'єрний ріст і професійне розвиток. • матеріальне винагородження
01.12.2010- в даний момент працюю ООО СВХ Должність: керівник відділу продажів Кримського регіону
Должнісні обов'язки: підбір персоналу; організація роботи менеджерів і цехових працівників контроль за наявністю товару на складі пошук постачальників, виконання замовлень і оплат розширення бази нових клієнтів і активна робота з діючими; виконання плану продажів ; мотивація клієнтів на роботу з фірмою супроводження дилерської мережі; прийом, обробка, документальне оформлення замовлень, контроль за своєчасною оплатою і відвантаженням; Фірма займається реалізацією продуктів харчування по Україні 01.02.2009- 21.12.2010 ООО Даерс (Rainford) Должність: регіональний директор (Севастополь, ЮБК) Должнісні обов'язки: Відкриття філіалу на даній території; Підбір персоналу; Побудова ефективної системи продажів; Розвиток якісної і кількісної дистрибуції; Бюджетне планування; Створення професійної команди; Управління офісу і складського персоналу, відділу продажів і логістики; Обробка і виконання спеціальних програм по збільшенню обсягу продажів; Замовлення товару з заводу, контроль його наявності на складі; Виконання плану на сто відсотків Фірма займається реалізацією продуктів харчування по Україні 2007- 2009 ООО Даерс (Rainford) Должність: регіональний директор (Николаевская область) 2005-2007 ООО Аква (Rainford) Должність: МРТ (менеджер розвитку території) Должнісні обов'язки: Обеспечить бесперебойную и эффективную работу персонала; Побудова системи продажів і системи повернення грошей; Управління і мотивація торговельного персоналу; Технологія навчання торговельних представників; Сучасні методи відбору і оцінки персоналу; Водительське посвідчення категорії: А,В,С Наявність авто: особисте авто 2001-2006г Київський Національний Авіаційний Університет Курси, тренінги : «Переговорне майстерство. Успішний досвід» , «Технології ефективних продажів» , «Основи управління і керівництва персоналом» , «Лідерство», «Позиція переможця»