

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 8 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Хмельницький](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: водительское удостоверение категории В (стаж более 4-х лет); имею автомобиль ПК - опытный пользователь. офисный пакет программ Windows, в том числе Word, Excel, 1С Предприятие, e-mail; опыт работы с офисным оборудованием (факс, модем, копировальные аппараты, сканеры, принтеры). есть компьютер, факс, принтер. люблю активный отдых, чтение, увлекаюсь музыкой. - Специалист по планированию июнь 2011 - август 2012 ПАО «Мироновский хлебопродукт» Обязанности и достижения: Сбор, обработка информации. Формирование отчетности в 1С, Excel, ее конвертация в доступную для всех пользователей форму. Заведение клиентской базы, аналитика показателей работы торговой команды, подготовка презентаций, помощь руководителю и торговой команде. Причина ухода с работы: Переезд офиса в г.Винницу - Коммерческий директор ноябрь 2009 - август 2010 ООО «Континент Нафто Трейд» Обязанности и достижения: • оперативное руководство коммерческим отделом • контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью • составление перспективных та поточных планов • контроль регионального и внутреннего рынка, уровня цен • обеспечение участия коммерческого отдела в подготовке получение заказов, согласовании условий при составлении договоров, планирование поставок • контроль за выполнением договоров, выполнении планов реализации - Территориальный менеджер декабрь 2007 - февраль 2009 ОАО «Мироновский хлебопродукт» Обязанности и достижения: • работа с дистрибьюторами, VIP сетями, розничной торговли • контроль дебиторской задолженности, • фотоотчеты и контроль торговых точек, • работа с персоналом (подбор, обучение, полевые тренинги, мотивирование; контроль и развитие) • контроль за существующей и расширением действующей клиентской базы • проведение презентации продукции • ведение переговоров; подписание договоров • "раскручивание" новых брендов, увеличение ассортимента на закрепленной территории, • ведение отчетности, • контроль за документооборотом, ведение документации, • проведение актов сверок, • контроль за соблюдением стандартов компании как дистрибьютером, так и в торговых точках фирменной сети, клиентов, • контроль за проведением маркетинговых мероприятий, • постановка целей, задач, • планирование продаж и остатков на складе, составление заказов, • контроль за соблюдением целей, задач, выполнения планов, эффективного покрытия территории. - Торговый агент июнь 2006 - декабрь 2007 ОАО «Мироновский хлебопродукт» Обязанности и достижения: • работа с дистрибьюторами, VIP сетями, розничной торговли • контроль дебиторской задолженности • проведение презентации продукции • ведение переговоров; подписанием договоров • ведение отчетности, документации • контроль за соблюдением стандартов компании; мерчендайзинг Причина ухода с работы: Технологический университет Подолья (Украина, Хмельницкий) менеджмент организаций (квалификация - инженер-экономист) сентябрь 1995 - июнь 2001 Тренинг Год сдачи: 2008 ОАО «Мироновский хлебопродукт» • администрирование продаж Тренинг Год сдачи: 2008 ОАО «Мироновский хлебопродукт» • управление торговой командой Сертификат Год сдачи: 2007 Институт Бизнес Технологий • стандарты работы торгового агента