

## МЕНЕДЖЕР ПО РОДАЖАМ, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Пользователь ПК, Word, Excel, Акцент 7,0. Знання мов - Російський спеціаліст, український розмовний, румунський розмовний, англійський базовий. Хороше почуття юмору, вміння знайти підхід до будь-якої людини. Личні якості: Відповідальність, виконавчість, пунктуальність, трудолюб'я, комунікабельність 2004-2005г Фірма "Союз-Віктан" лікеро-водочна фірма. посада: Мерчендайзер. Відповідальності: Контроль і викладка товару, а також контроль і облік залишків в торгових точках. Вкладка товару за стандартами фірми. Оформлення вітрини. 2005-2007г. Фірма "Геркулес"(продукція: п/фабрикати, морозене, молочна пр-ія) посада: Торговий представник. Відповідальності: Розширення ринку збуту на відповідній території, щоденне відвідування торгових точок, замовлення товару і відслідковування продажів по кожній т.р.т.(карточка клієнта). Вкладка в холодильних камерах і додаткових місцях продажів. Розширення асортименту по кожній т.р.т. Керування дебіторською заборгованістю. Уважливість конфліктних ситуацій. Виконання щотижневих, а також щомісячних поставлених планів. Комунікація безпосередньо по кожній т.р.т. як з продавцями, так і керівними особами. Аналіз ринку (ціноутворення, збір маркетингової інформації по конкурентах) 2007-2008г. Фірма "Геркулес" посада; Супервайзер. Підбір, навчання і керування командою торгових представників. Складання щотижневих, а також щомісячних планів. Відслідковування і контроль їх виконання, а також завдань поставлених від гл. філіалу. Щоденна робота з залишками на складі. Функціональні відповідальності: Проведення з клієнтами переговорів про співпрацю, оформлення договорів, розширення ринку збуту, керування дебіторською заборгованістю, ведення звітної документації, збір маркетингової інформації, 2008 ф-ма "Океанморепродукт" (червоний ікра) Вип-менеджер. Робота з великими мережами Контроль і викладка продукції в повній кількості на вітрині. Робота з залишками. Контроль роботи промоутерів і мерчендайзерів. Ведення переговорів про доп. місцях продажів. Контроль дебіторської заборгованості. Ротація термінів. Аналіз і контроль цін по кожній мережі окремо. Збір маркетингової інформації. по конкурентах. Презентація і дегустація продукції. Менеджмент. Економіка і керування бізнесом. Бізнес - тренінги: Розенберг Е.М. Техніка продажів (10 кроків) Супервайзерський цикл: Контроль. Мотивація. Навчання