

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Сімферополь](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навыки работы с компьютером, ПО Знание Word, Excel, 1С. Организация и контроль деятельности филиальной сети – Эксперт, использую в настоящее время, 6 лет опыта. Подбор персонала – Эксперт, использую в настоящее время, 10 лет опыта. Разработка и внедрение мотивационных пакетов – Эксперт, использую в настоящее время, 10 лет опыта. Составление краткосрочных и долгосрочных планов – Эксперт, использую в настоящее время, 10 лет опыта. Директор филиала в г.Симферополь с 05.2006 по 08.2007 (1 год) корпорация «S.I. GROUP» (более 7000 сотрудников FMCG (корпорация «S.I. GROUP»– (производитель продуктов питания, реализующий продукцию через филиальную сеть в Украине и странах ВЭД (ТМ «Морские», «Мачо», «SEMKI», «Флинт», «Хуторок», «FANTASY»)))) Функциональные обязанности - Организация работы филиала в АР Крым г. Симферополь - Стратегическое средне и краткосрочное планирование (цели, задачи, план действий, ресурсы, сроки, ответственные) - Построение системы анализа результатов внутренней деятельности компании (продажа в разрезе: ассортимента, дистрибьюции, рентабельности). - Построение системы мониторинга и анализа ключевых показателей рынка (потребители, объем, сегменты, игроки, ТМ, дистрибьюция). - Составление и контроль ежемесячного бюджета филиала. - Подбор и обучение персонала, построение и «обкатка» структуры торгового отдела, формирование штата предприятия. - Формирование отдела продаж. - Обучение и тестирование сотрудников. - Ведение переговоров с VIP клиентами, заключение договоров поставки, договоров маркетинга, договоров мерчендайзинга. - Постановка целей и задач подчиненным и контроль их выполнения. - Планирование роста объема продаж в т.ч. сезонности. - Анализ потенциала территории. - Ценообразование. - Организация работы складских и логистических служб. - Контроль периода оборачиваемости товарных запасов и дебиторской задолженности. - Анализ ликвидности товарных запасов. - Общий анализ рентабельности и эффективности деятельности подразделения. - Управление ресурсами компании. - Разработка и внедрение системы мотивации персонала. - Начисление заработной платы. - Оперативный контроль работы всех департаментов и служб. - Работа с государственными разрешительными и контролирующими структурами. Достижения: •открытие филиала в г.Джанкой; •выполнение месячного, квартального и годового плана по продажам; •выполнение месячного, квартального и годового плана по прибыли и рентабельности; •разработка и внедрение системы документооборота; •запуск команд общего прайса.с 09.1991 по 10.1995 Днепропетровский Горный Институт, факультет электроэнергетики, Днепропетровск. • Автоматизированное управление технологическими процессами2004 – 2007 “Техники эффективных продаж” “Организация и развитие количественной и качественной дистрибьюции” “Организация работы регионального менеджера”