

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Тернопіль](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - непрерывный долгосрочный опыт на руководящей должности; - профессионал с большим практическим опытом успешных продаж и взаимоотношений с клиентами; - опыт в подборе и обучении персонала, создание эксклюзивных и фокусных команд; - формирование и разработка бюджетов на проведение трейд-маркетинговых, промо мероприятий; - наличие лидерских и управленческих навыков, что подтверждено успешным развитием карьеры менеджера. Компьютерные навыки Владею компьютером на уровне квалифицированного пользователя в среде Microsoft Windows и Office, 1С-Предприятие Водительское удостоверение категории «В». Личный автомобиль. Личные качества Комплексный подход к решению поставленных целей и задач, аналитический склад ума, целеустремленность, ответственность, коммуникабельность. сентябрь 2011 - июль 2012 (11 мес) ОАО 'Пищевик', ТМ 'Болград', ТМ 'Марелли' (алкоголь) Региональный менеджер (Тернополь, Ивано-Франковск, Львов, Черновцы, Луцк) - организация работы и эффективного взаимодействия всех сотрудников региона вместе с сотрудниками дистрибутора, направление их деятельности на повышение эффективности работы, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли; - формирование стратегии продаж в регионе, разработка и реализация трейд-маркетинговой активности, включая проведение рекламных и промо мероприятий; - разработка, анализ и внедрение систем материальной и нематериальной мотивации сотрудников; - разработка и внедрение системы отчетности, позволяющей оценивать эффективность региона в целом, и направлений в отдельности; - контроль над показателями работы сотрудников, оценка их труда. апрель 2010 - август 2011 (1 год 5 мес) 'Кронос-Логистикс' ООО, ТМ 'Голицынские вина' (алкоголь) Региональный менеджер (Тернополь, Хмельницкий, Винница) - организация работы и эффективного взаимодействия всех сотрудников региона вместе с сотрудниками дистрибутора, направление их деятельности на повышение эффективности работы, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли; - формирование стратегии продаж в регионе, разработка и реализация трейд-маркетинговой активности, включая проведение рекламных и промо мероприятий; - формирование собственной команды сотрудников, а также создание эксклюзивной, фокусных команд на базе дистрибуторов; - разработка, анализ и внедрение систем материальной и нематериальной мотивации сотрудников; - разработка и внедрение системы отчетности, позволяющей оценивать эффективность региона в целом, и направлений в отдельности; - контроль над показателями работы сотрудников, оценка их труда. сентябрь 2005 - апрель 2010 (4 года 8 мес) 'Кронос-Логистикс' ООО, ТМ 'Голицынские вина' (алкоголь) Территориальный менеджер (Тернополь) - создание эффективного механизма продаж, обеспечивающего максимальное присутствие ассортимента продукции на курируемой территории, в соответствии с установленными стандартами; - контроль выполнения ассортиментной, ценовой политики компании и стандартов мерчендайзинга; - контроль дебиторской задолженности; - выполнение плана продаж в курируемой территории; - составление еженедельной и ежемесячной отчетности; - подбор и обучение персонала, начисление з/п; - формирование и разработка бюджета на трейд-маркетинговые, промо мероприятия март 2003 - сентябрь 2005 (2 года 7 мес) Анида ООО (дистрибуция алкогольных напитков) Торговый представитель сентябрь 2002 - март 2003 (7 мес) Западная Молочная Группа ООО (ТМ 'КОМО') Торговый представитель Тернопольский Государственный Технический Университет имени Ивана Пулюя (Тернополь, Украина) 'Менеджмент организаций и администрирования' Тренинг 'Стратегия построения дистрибуции на территории' 1. Значение веса целей и задач; 2. Стратегия и управление командами; 3. Изменение от объема продаж к качественной дистрибуции; 4. Командообразование. Корпоративная культура; 5. Бизнес-планы Тренинг 'Лидерство. Командообразование' 1. Лидерство; 2. Системный подход в организации работы руководителя; 3. Стили управления; 4. Управление эффективной командой; 5. Ведущие мотивационные факторы подчиненных; 6. Тайм менеджмент руководителя;