

НАЦИОНАЛЬНЫЙ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 7 500 ГРН.

22 січня
2017

Місто: [Київ](#)

Вік: 55 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: . Знаю хорошо дистрибьюторов во всех регионах Украины. Умение вести переговоры с сетями. Честность, порядочность, ответственность при выполнении служебных обязанностей. Готов пока- зать результат с первого месяца работы. Готовность к командировкам. Общая информация Заголовок резюме: Профессиональное Дата создания резюме: 03.10.12 Статус резюме: Доступно на сайте доступно для поиска и просмотра работодателями Личные данные Ф.И.О.: Мамзин Игорь Юрьевич Пол: мужской Дата рождения: 7 февраля 1969 Город проживания: Киев Адрес: Телефон: 0996057107 Эл. почта: igor0769@ukr.net Цель Хочу иметь интересную и перспективную работу, которая даст возможность для профессионального роста и в которой смогу проявить свою коммуникабельность, , ответственность, профессиональные навыки, умение вести деловые переговоры. Большой опыт работы по Украине с дистрибуторами, оптовиками и региональными сетями. Опыт работы Национальный менеджер с 02.2010 по наст. время ЧП ПП Компания Регион (Продажа продуктов питания) •- построение дистрибуции в регионах. •- планирование, организация и контроль выполнение плана продаж. •- управление торговой командой, постановка целей, задач, контроль. •- налаживание взаимовыгодных отношений с клиентами, поиск новых клиентов. •- отслеживание деятельности конкурентов. •- обеспечение своевременного возврата дебиторской задолженности. •- участие в организации и проведении переговоров с дистрибуторами. Национальный менеджер с 09.2008 г. по 19.02.2010г. ООО Компания Доминанта ЛТД (Продукты питания) Основные обязанности: в подчинении 6 менеджеров и 3 территориала. •- поиск дистрибуторов и сетевых магазинов по всей Украине , заключение договоров, •- проведение годовых переговоров, ввод новых позиций •- отслеживание своевременных платежей •- постановка месячных планов, проведение призовых акций, проведение выставок •- проведение рекламных и дигустационных мероприятий среди торговых агентах у дистрибуторов Директор по продажам с 01.12.2003г. по 01.01.2006г. ЧП «Профит Т» Основные обязанности: •- раскручивание новой товарной марки с нуля •- ведение переговоров с крупными супермаркетами г.Киева о вхождении торговой марки •- поиск оптовых клиентов и дистрибуторов по Украине •- ведение переговоров и заключение договоров •- отслеживание дебиторской задолженности •- разработка ценовой политики и бонусирование торговой марки •- контроль работы менеджеров по г.Киеву •- проведение выставок по торговой марке в г.Киеве •- оценка и контроль результатов. Образование Высшее с 09.1986 по 07.1992 Киевский Университет физической культуры и спорта, Тренерский, Тренер-преподаватель, Киев Курсы ПК по специальности «Компьютерные издательские системы». Программы: WORD. EXEL. Диплом № 341 от 09.01.97г. Дополнительное образование 2006 — «Стратегия развития продаж» 2008 — « Мастер дистрибуции для дистрибуторов» Навыки работы с компьютером - пользователь WORD, EXEL, 1С предприятие, Интернет Профессиональные и другие навыки Знание основных дистрибуторов по Украине — эксперт, использую в настоящее время с 09.1986 по 07.1992 Киевский Университет физической культуры и спорта, Тренерский, Тренер-преподаватель, Киев Дополнительное образование 2006 — «Стратегия развития продаж» 2008 — « Мастер дистрибуции для дистрибуторов» Курсы ПК по специальности «Компьютерные издательские системы». Программы: WORD. EXEL. Диплом № 341 от 09.01.97г.