

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 900 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: : уверенный пользователь ПК (MS Office, Word, Excel, Internet, 1C), пунктуальность, организаторские способности, стойкость в стрессовых ситуациях. Права категории В, личный автомобиль Ланос 2009 года выпуска. Февраль 2013г-январь 2014г-региональный менеджер(ТМ Vladi-toys) Должностные обязанности: Работа с розничными и оптовыми торговыми организациями в центральном регионе Украины (Киев, Черкассы, Чернигов, Житомир). Заключение договоров, продажа товара (детские развивашки ТМ vladi-toys), расширение ассортимента. Контроль дебиторской задолженности. Работа с командами торговых представителей оптовых и дистрибуционных компаний региона. Участие в выставках, организация промо-акций

Ноябрь 2011-февраль 2013 г- директор интернет магазина (i-win.com.ua) Должностные обязанности: организация и запуск интернет магазина, заключение договоров с поставщиками, контроль за работой магазина, работа с конечным потребителем. Октябрь 2010 г-ноябрь 2011г – директор по продажам(ООО «Альфа тул»)г. Киев Должностные обязанности: продажи макаронных изделий пр-ва Италии(ТМ Pastabella) на территории Украины, работа с торговыми сетями и объектами HoReKa. Планирование работы, организация командировок, участие в выставках, ведение переговоров, заключение договоров, организация промоакций, контроль дебиторской задолженности. Ноябрь 2007 г – менеджер по развитию рекламных проектов(NSAA «Ukrmediatrend»)г.Киев Должностные обязанности: поиск на территории Украины indoor объектов(бизнес-центров, ВУЗов, автосалонов, супермаркетов итд) для размещения рекламных конструкций различных форматов, ведение переговоров, заключение договоров, руководство и ведение рекламных проектов. Февраль 2007 г – руководитель коммерческого отдела(ООО «Паллеттрейд»)г.Киев Должностные обязанности: организация закупок, классификация, складирование, ремонт и дальнейшая продажа деревянной и пластиковой тары(поддонов), руководство отделом, решение логистических задач, переговоры и работа с промышленными предприятиями, маркетинговый анализ рынка. Январь 2005 г – менеджер по продажам(ДП «Росток-Грифон» г.Черкассы, бренд-менеджер) Должностные обязанности: продвижение сокодержавных напитков ТМ Olimpiya в Черкасском регионе, работа с дистрибьютором, контроль количественной и качественной дистрибуции, складских остатков, работы торговых представителей. Организация и проведение промоакций, переговоры с ключевыми клиентами. Декабрь 2003 г - торговый представитель(ООО «Скарлет парфум» г.Черкассы, бренд-менеджер) Должностные обязанности: продажа бытовой химии и косметики на вверенной территории, работа с торговыми точками, поиск клиентов, заключение договоров, контроль дебиторской задолженности. Продвижение ТМ Оникс(освежители воздуха, лаки для волос, инсектициды) в Черкасском регионе, контроль продаж, количественной и качественной дистрибуции. Март 2003 г - руководитель отдела продаж(ООО «Обрий Черкассы») Должностные обязанности: руководство отделом, планирование, организация и контроль работы, контроль дебиторской задолженности, организация продаж товаров бытовой химии, косметики и товаров личной гигиены производства мировых брендов (SC Johnson, Johnson&Johnson, Unilever, Gillette) в Черкасском регионе, конт