

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання комп'ютерних програм MS Office(Word, Excel), Internet, 1C
Наличие водительского удостоверения категория «В» и автомобиля Сейчас по ряду причин работаю без оформления. Январь 2012 г.- декабрь 2014 г.: Оптовая и розничная продажа ГСМ Региональный менеджер
Функциональные обязанности: •организация и развитие системы дистрибуции в регионе •организация поставок товара клиентам •анализ информации о региональном рынке и на основе результатов анализа разработка стратегии продвижения продукта в регионе •ведение переговоров о сбыте продукции с ключевыми клиентами. Определение надежности и стабильности клиентов •получение обратной связи от клиентов •заключение договоров •прогноз и выполнение плана продаж, обеспечение выполнения заказов •мониторинг рынка сбыта (цены, конкуренты, рыночная доля) •согласование ценовой и кредитной политики для Клиентов (цена продукции, изменение отсрочки платежа, система скидок и поставок) •занесения в базу данных потенциальных клиентов, внесения изменений по клиентам в базе данных •контроль состояния дебиторской задолженности •акты сверок по клиентам (движение денежных средств) •по результатам отгрузок составление отчетности о недопоставках продукции (т.е. определение упущенной выгоды предприятия) •складские остатки •плановые посещения закрепленной территории •ведение отчетности 06.2005г. – 11.2011гг. ООО «Юкрейн Тобакко Групп» (Оптовая торговля табачной продукцией) Ведущий менеджер по продажам (Количество подчиненных – 15 чел.) Функциональные обязанности: •прогноз и планирование продаж. •анализ рынка, конкурентов, ценовой срез (регулярные мониторинги). •введение новой продукции на рынок. •анализ и контроль ассортиментной матрицы и ценовой политики. •определение возможностей для увеличения продаж на вверенной территории. •разработка, контроль и анализ выполнения планов продаж. •участие в разработке и организация проведения акций для стимулирования продаж. •заключение договоров с клиентами на поставку продукции. •согласование с Клиентом цены продукции, сроков поставки и оплаты. •ведение базы данных клиентов, поставщиков и покупателей. Активная база клиентов. •документооборот (контроль над оформлением первичной документации, заявок от клиентов, документов на отгрузку продукции). •получение обратной связи от клиентов. •дебиторская задолженность. •оформление возвратов от клиентов, накладных на замену бракованной продукции. •отчетность по реализации. •взаимодействие с отделом транспортной логистики, определение оптимальных маршрутов и командировок. •контроль над ведением складского учета по движению материальных ценностей компании. •другая отчетность. 04.2004г. – 04.2005гг. ДП «Рассвет - 99» (торговля строительными материалами)
Должность: менеджер по продажам Функциональные обязанности: прямые и непрямые продажи строительных материалов.1994-1999гг. Запорожская государственная инженерная академия Специальность: металлургическое оборудование Квалификация: Инженер – механик