

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Хмельницький](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Широкий досвід у продажах; побудова кількісної і якісної дестребуції на території; знання ринку; вміння відбирати, навчати (аудиторно / поле) і формувати команду компетентних працівників; управляти і організувати роботу команди; розвивати та зміцнювати мотивацію кожного працівника; ефективно і якісно проводити польові процедури Начальник торговельного відділу с 03.2012 по наст. время ПП Пилипчук (Активні продажі) - розробка і впровадження заходів щодо оптимізації процесів продажів. - контроль і розвиток дистрибуторської мережі., - управління продажами у всіх каналах збуту., - аналіз ринку і систематизація інформації що поступає з каналів збуту., - постановка цілей і завдань СВ і ТП контроль їх виконання, - пошук і ведення переговорів з дистрибуторами в регіоні., - контроль дебіторської заборгованості, - виконання планів продажів . Територіальний менеджер с 02.2011 по 02.2012 ДКПК (Активні продажі) - розробка і впровадження заходів щодо оптимізації процесів продажів. - контроль і розвиток дистрибуторської мережі., - управління продажами у всіх каналах збуту., - аналіз ринку і систематизація інформації що поступає з каналів збуту., - постановка цілей і завдань СВ і ТП контроль їх виконання, - пошук і ведення переговорів з дистрибуторами в регіоні., - контроль дебіторської заборгованості, - виконання планів продажів ., Територіальний Супервайзер с 07.2007 по 01.2011 Дірол Кедбері Україна (Активні продажі) - Формування, навчання, тестування торгової команди - Постановка цілей завдань для ТК, (планування) - Мотивація ТК - Контроль і моніторинг виконання завдань і оцінка ТК - Контроль дебіторської заборгованості - Ведення переговорів - Ведення документації (звіти, і ін.) Торговий представник с 06.2006 по 07.2007 Дірол Кедбері Україна (Активні продажі) - Ведення клієнтської бази (венселлінг) - Мерчандайзінг - Щоденне оформлення замовлень (відвантаження) - Контроль дебіторської заборгованості - Визначення потреб, презентація і пропозиція, робота з запереченнями - Адміністрування Торговий представник с 02.2006 по 06.2006 ООО 'Агрокосм' (Активні продажі) - Ведення клієнтської бази - Щоденне оформлення замовлень - Контроль дебіторської заборгованості - Визначення потреб, презентація і пропозиція, робота з запереченнями - Адміністрування Експедитор с 01.2005 по 02.2006 (ООО 'Агрокосм' (Активні продажі) - Доставка товару клієнтам - Інкасація 2010 — Курс "Учись Учити" 2009 — Навыки проведения интервью (Commercial Training & Development department) 2008 — Навыки ведения переговоров (Commercial Training & Development department) 2007 — Основной курс для супервайзеров 2007 — 6 этапов визита