ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, 5 000 ГРН.

22 січня 2017 Місто: Дніпро

Вік: 51 рік
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: --Знание техники продаж. — Умение вести переговоры. — Ведение и расширение клиентской базы (в т.ч. работа с VIP- клиентами). — Заключение договоров. — Контроль отгрузки и доставки товара. --Контроль дебиторской задолженности. — Уверенное владение ПК. TOP MORAVIA Ukraine (продажа титановой посуды) / г.Днепропетровск 23.12.11-31.05.12 Ассистент менеджера (с перспективой менеджера) • ассистирование на презентациях • ведение документации • заключение договоров Чп Андриянов (майонез) / г.Мариуполь 15.12.2009 - 18.11.2011 Территориальный представитель • анализ продаж дистрибьютора по каналам сбыта, анализ покрытия территории • поддержка партнерских отношений с ключевыми клиентами дистрибьютора • поиск новых клиентов • осуществление непосредственных продаж • сопровождение продаж, в т.ч. отгрузкой товара • ведение дебиторской задолженности и отчетной документации • склад ООО фирма «Олис ЛТД» (майонез) / г.Запорожье (командировки в г.Мариуполь) 03.04.2007 – 05.10.2007 Региональный представитель • мониторинг ТТ, анализ ценовой политики • расширение покрытия территории • наработка и составление клиентской базы • разработка и контроль эффективности маршрутов ТП • подбор и обучение ТП, организация взаимодействия с ТТ • постановка задач и контроль работы ТП • работа с опт и VIP-клиентами (подключение, расширение ассортимента, контроль мерчендайзинга, пр.) ТК «М-класс» (стройматериалы) 20.02.2006-30.04.2007 Торговый представитель • внедрение новых ТМ в рынок стройматериалов • качественное обслуживание действующих ТТ • расширение клиентской базы, заключение договоров • контроль доставки товара экспедитором; самостоятельная доставка • контроль дебиторской задолженности • ведение отчетной документации Фирма «Союз-Виктан» ЛТД / г. Днепропетровск 05.04.2005 - 29.07.2005 Агент по снабжению • определение состояния рынка сбыта продукции фирмы • мероприятия по подбору новых клиентов, каналов сбыта • заключение договоров купли-продажи • ежедневная проверка доставки товара экспедиторами • ежедневный контроль и обеспечение своевременного поступления проплат покупателем, кассовая дисциплина • выполнение мероприятий по расширению ассортимента, мерчендайзингу, аренды рекламной продукции в розничных ТТ, отстаивая интересы компании • регулярный контроль выполнения супермаркетами договорных обязательств согласно спецификации • выполнение графика отчетности ООО ТД «ПИВДЕННЫЙ» (ТМ Мягков) 01.12.2003 - 19.08.2004 Региональный Аналитик • логистика • офис-менеджмент • сбор и обработка информации • делопроизводство -- отслеживание дебиторской задолженности, составление графика платежей дистрибьюторов. Контроль проплат; -- сбор и оформление остатков дистрибьюторов, составление аутофстоков (количества продукции, необходимого к заявке); -- анализ и планирование продаж; -- работа с заказами: группировка, контроль временных сроков и объемов выполнения; -- составление и корректировка планов продаж; -- анализ закупок и % выполнения плана, целей и задач дистрибьюции; -- определение бюджета оплат в сети и розницу; -- анализ акций, рынка, деятельности конкурентов;Мелитопольский Государственный педагогический институт