

РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ, ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА, НАЧАЛЬНИКА КОММЕРЧЕСКОГО ОДЕЛА., 8 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 1. Разработка, внедрение, реализация и текущая корректировка стратегии продаж предприятия в разрезе территорий и контрагентов различных уровней: разработка схем коммерческих предложений и формирование базовых условий поставок; организация переговорного процесса; организация работы по прямым продажам и продажам через дистрибьюционные компании; контроль результативности работы с контрагентами и текущее управление. 2. Организация торговой деятельности предприятия: построение структуры и управление торговой командой включая подбор и обучение персонала (формирование и стандартизация навыков работы торгового персонала; распределение нагрузки и функциональных обязанностей, создание системы контроля и оценки результативности, контроль качества работы с клиентами, применение мотивационных программ); организация взаимодействия между производственной структурой предприятия и подразделением по сбыту продукции (логисты, торговая команда, бухгалтерия, складское хозяйство); 3. Планирование долгосрочное и текущее. 4. Построение системы коммерческой отчетности. 5. Организация аналитической работы по сбытовой деятельности; мониторинг каналов сбыта для планирования их развития; индивидуальный информационный анализ потенциальных клиентов, определение методов их активации, мотивация для сотрудничества. 6. Проведение ключевых переговоров по коммерческим вопросам сотрудничества в области реализации продукции и маркетинга. 7. Обеспечение практической реализации единой ценовой политики предприятия; товарной и маркетинговой стратегии предприятия. 8. Обеспечение соблюдения платежной дисциплины со стороны контрагентов и договорных условий закрытия дебиторской задолженности контрагентами. 9. Исполнение бюджетной политики предприятия в сфере сбытовой деятельности (бюджетирование торговой команды, обеспечение рентабельной работы с контрагентами (условия работы по договорам поставки – отсрочки платежа, маркетинг, бонусирование, специальные мероприятия для дистрибьюторов и т.д.), создание малобюджетных логистических схем поставки товара). 10. Организация общего и текущего планирования маркетинговых мероприятий и контроль их реализации (периоды и сроки проведения, цена поставки, товарные позиции, формат мероприятия, охват по контрагентам, сетям, торговым объектам) и обеспечение документального сопровождения (графики мероприятий, спецификации, стоимость услуг, бюджетирование, работа промоутеров, дегустации и фонды и т.д.). 11. Организация документального сопровождения работы с контрагентами (подписание договоров поставки, маркетинга, логистики на условиях приемлемых для предприятия). • 02/2002 - 08/2002 ООО «Содружество», менеджер; • 09/2002 - 01/2003 Корпорация «ОНИКС», специалист отдела сбыта; • 12/2003 - 05/2004 ООО «Отель «Централь», заместитель директора сети кафе и ресторанов. • 08/2004 - 09/2005 ЧП Шкарбан И.А., бармен; • 02/2006 - 09/2010 ООО «Фудсервис», торговый агент отдела продаж; • 09/2010 – 02/2012 ООО «Фудторг» (реорганизованное ООО «Фудсервис») - компания дистрибьютор – лидер в Донецкой области, основной вид деятельности торговля алкогольными напитками и продуктами питания, старший специалист отдела продаж. • 04/2012-09/2012 ООО «Ланжерон и К» компания производитель вин в Одесской области, коммерческий директор. 09/1999 – 09/2003 Донецкий национальный технический университет специальность «Тепловые электрические станции», получил квалификацию инженера-теплоэнергетика 09/2007 – 06/2009 Отдельное подразделение «Донецкий факультет Киевского национального университета культуры и искусства», специальность «Менеджмент социокультурной деятельности», получил квалификацию менеджера отельно-ресторанного бизнеса