

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Вінниця](#)

Вік: 41 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • ПК – опытный пользователь (Word, Excel, Power Point, Internet) • 1С Предприятие, flight . • работа с оргтехникой • знание языков: украинский, русский – свободно, английский – со словарём. 2005-2007 Экспедитор по доставке грузов отдела материально-технического обеспечения ООО "Экстрема" • доставка груза местного направления • доставка грузов по территории Украины • доставка грузов в страны СНГ • приобретение билетов для сотрудников компании • уход за выделенным транспортом компании • управление транспортным средством • предоставление отчетов по затраченным средствам 2008-2009 Менеджер ФОп Савченко Дмитрий Александрович (ООО "Интертрейд Авто"), в подчинении 1 человек. • Расширение клиентской базы региона • Увеличение товарооборота компании • Контроль прихода финансовых средств • Предоставление отчетности • Ведение переговоров • Подписание договоров • Управление личным транспортным средством в интересах компании • Предоставление командировочных отчетов • Контроль наличия товара на складе • Обучение нового персонала • Выписка товара • Заказ товара Достижения: Увеличение товарооборота по выделенному компанией региону 90% 2009-2009 Специалист по продажам Филиал ООО «Еврофасад» • Увеличение объема продаж • Расширение клиентской базы региона • Контроль наличия товара на складе • Отслеживание деятельности конкурентов • Ценообразование • Планирование продаж на выделенной территории • Выписка товара • Заказ товара • Управление личным транспортным средством в интересах компании • Контроль отгрузки • Контроль доставки товара • Ведение переговоров • Предоставление отчетности Достижения: стабилизация колебаний продаж товара в несезонный период, увеличение объема продаж в сезонный период на 2%. 2011-2012 Начальник отдела маркетинга ООО «Ями Лимитед» (Турбовский машиностроительный завод) в подчинении 90 человек • Разработка и внедрение новой коммерческой политики предприятия • Управление отделом транспортной логистики • Управление складом готовой продукции • Управление производственными мощностями • Управление отделом продаж • Управление отделом снабжения • Обучение персонала • Подписания договоров • Ведение переговоров • Расширение клиентской базы на территории Украины • Расширение клиентской базы на территории стран СНГ • Формирование дилерской сети на территории Украины • Формирование дилерской сети на территории стран СНГ • Отслеживание деятельности конкурентов • Формирование отдела гарантийного ремонта • Внедрение новых видов готовой продукции • Уменьшение затратной части • Реструктуризация производственной части • Расчет заработной платы отдела продаж • Предоставление отчетности • Управление личным автомобилем в интересах предприятия Достижения: непосредственный взнос в вывод предприятия с долговой ямы, успешное внедрение нового вида товара, увеличение объема заполнения склада готовой продукции на 50%, снижение затрат на 15%, увеличение заработной платы в среднем на 20%, увеличение чистого дохода предприятия на 25%. Успешное доведение договорных условий с клиентами более чем по 40 договорам.