

Супервайзер; Торговый представитель, 6000 грн.



Черкассы, 22 января 2017

Отрасль —

ИНФОРМАЦИЯ О СОИСКАТЕЛЕ

Имя Александрович

Возраст 43 года

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Основные навыки

2007 – 2010г.г. – Торговый представитель отдела продаж ТД «ПОЛЯКОВ»: • дистрибуция торговых марок Златогор, Nemiroff, КЗШВ, Шабо, Сандора, Садочек, Pepsi и т.д.; • работа в команде; • маркетинговые исследования и анализ рынка, систематизация информации; • развитие торговых марок на рынке оптово-розничных продаж; • разработка маршрутов, посещение клиентов, поиск новых; • ведение переговоров, заключение договоров поставки / маркетинговых договоров; • формирование и контроль ценовой политики; • контроль дебиторской задолженности; • мерчендайзинг; • организация и контроль проведения промо – акций, в торговых точках клиентов; • знание клиентской базы г. Черкассы, Черкасская обл.; • коммуникации с владельцами и ЛПРаи торговых точек. Примечание: 2010г. - награжден почетной грамотой, «За вклад в развитие компании». После успешного прохождения ЦР (Центр Развития) - 08.11.2010г., зачислен в КР (кадровый резерв) Супервайзера. 2011г. – 12.10 2012г. – Супервайзер отдела продаж (алкоголь) ТД «ПОЛЯКОВ», фокусная команда (КЗШВ, Шабо, Премьер Дистрибьюшин): • руководство командой торговых представителей, в подчинении от 4 до 6 человек (разное время); • подбор и обучение сотрудников, проведение собеседований, прием на работу, увольнение, график отпусков; • контроль работы подчиненных непосредственно на маршруте; • участие в разработке и усовершенствовании функциональных обязанностей торговых представителей; • участие в планировании и защите бюджета, по закрепленным статьям; • разработка планов на месяц, отгрузка, выручка и ДЗ, контроль за их выполнением; • маркетинговые исследования по изучению спроса на товар предприятия, анализ и контрмеры по маркетинговым активностям конкурентов; • контроль за выполнением действующих в компании технологий и нормативов (приказы, положения, инструкции, нормы охраны труда и техники безопасности); • разрешение конфликтов и спорных вопросов; • контроль выполнения обязательств по заключенным с клиентами договорам (поставки, маркетинга); • поддержание морального климата в коллективе; • замещение руководителя отдела продаж (при необходимости, на время его отсутствия). 2000 г. – закончил Черкасский Кооперативный Экономико – Правовой колледж, по специальности «Правоведение», квалификация «Юрист». Обучающие тренинги: 2007г. - « Младший специалист ТП» - ТД «ПОЛЯКОВ»; 2007г. - « Специалист ТП» № 1 - ТД «ПОЛЯКОВ»; 2007г. - « Специалист ТП» № 2 - ТД «ПОЛЯКОВ»; 2010г. - « Технология продаж» - ТД «ПОЛЯКОВ»; 16-18.03.2012г. - Тренинг для SV «Технология управления» - ТД «ПОЛЯКОВ»

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Увлечения, интересы, умения

* Умение грамотно ставить задачи, добиваться поставленных целей, организаторские способности, опыт управления персоналом; * Опытный пользователь ПК (1С, Word, Excel и т.д.)
