

СУПЕРВАЙЗЕР, 6 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 41 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навыки работы с компьютером, ПО Знание операционной системы Windows XP (на уровне уверенного пользователя), работа с программами пакета MS Office: Word, Excel. Умение работы с Internet Explorer Специалист по методам расширения рынка сбыта – эксперт, использую в настоящее время, 5 лет опыта. Целеустремленный, коммуникабельный, трудолюбивый, пунктуальный, ответственный, настойчивый, справедливый, умею слушать, умею принимать решения в сложных ситуациях, общительный. Есть вод. удостоверение кат "В", автомобиль Работодателям не стоит сомневаться в моих профессиональных навыках и умении занимать должность супервайзера или начальника отдела продаж, так как я имею хороший опыт работы в торговле, уверен в своих силах и смогу создать эффективную команду торговых представителей, которая приведет к успеху будущую компанию. Менеджер по продажам с 07.2010 по 02.2011 (7 месяцев) ООО "Айсберг-Фиш" (торговля рыбной продукцией и морепродуктами) Нарботка клиентской базы с нуля на вверенной территории. (в результате до 150 торговых точек), заключение договоров о сотрудничестве. Увеличение объемов продаж в каждой торговой точке и общего объема продаж в целом. (в результате до 150 %) Сбор дебиторской задолженности без просроченных задолженностей перед предприятием. Работа с VIP - клиентами и сетевыми супермаркетами. Супервайзер с 02.2008 по 07.2010 (2 года 5 месяцев) ООО "ТД Флотилия" (Торговля продуктами питания) Нанимал и обучал торговых агентов, разрабатывал месячные планы продаж и посещения клиентов и маршрутов движения, исходя из конкретных задач в каждой торговой точке. Организовывал и проводил собрания торг. пред., обсуждал и помогал решать проблемы, возникшие на маршрутах. Также в обязанности входило : - контроль дебиторской задолженности по клиентам - контролировать регулярность посещения клиентов торговыми агентами. - анализировать и оценивать работу торговых агентов. - разработка планов продаж отдельно для каждого агента исходя из общего плана продаж. - контролировать доставку товара клиенту. - вести переговоры с лицами, принимающими решения и с ключевыми клиентами. - анализировать динамику продаж и возможностей их роста. - совместно с производителем формировать заказы на период. К достижениям можно отнести повышение в должности из торгового агента в супервайзеры, также постоянная динамика роста продаж торговым отделом на занимаемой должности, четкое выполнение задач по сбору дебиторской задолженности, системная работа торгового отдела. ДГХТУ - Экономика предприятия