

СУПЕРВАЙЗЕР, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Владею практическими навыками в сфере активных продаж. Прошел путь в сфере продаж от мерчендайзера до менеджера по работе с ключевыми клиентами. Всего добиваюсь собственным трудолюбием 1. 2010-19.10.2012 г.г. компания «Укрюторг», дистрибьютор алкогольной продукции: «Немиров», «Зеленая марка», «Французский бульвар» и т.д. Должность: торговый представитель (север Одесской области) Обязанности: - посещение, согласно маршрутному листу, каждого клиента, с целью получения заказа на продукцию; - выкладка товара и контроль полного ассортимента продукции, в соответствии со стандартами мерчендайзинга; - контроль состояния дебиторской задолженности; - оперативное реагирование на претензии клиента по количеству и качеству поставляемого товара, выявление причин нарушений условия договора; - развитие региона и постоянный поиск новых клиентов. Заключение с ними договоров поставки; - выполнение планов продаж; - периодическая отчетность о проделанной работе вышестоящему руководителю. 2. 2008-2010г.г. Глобинский мясокомбинат. Должность: торговый представитель (п. Котовского, г. Южный). Обязанности: поиск клиентов, контроль дебиторской задолженности, выполнение планов продаж и т.д. По итогам успешной работы переведен на должность Менеджер по работе с ключевыми клиентами («Копейка», «Виртус», «Обжора»). Обязанности: - посещение ключевых клиентов, организация и подготовка договоров с новыми клиентами, переоформление старых договоров с существующими клиентами; - прием заказов от всех своих ключевых клиентов, при необходимости консультирование клиентов по оптимальному составлению заказа, исходя из специфики бизнеса данного клиента; - на основе действующих в компании правил определение размера скидок, осуществление мерчендайзинга; - учет и исполнение сделанных заказов и взаиморасчетов со своими клиентами, анализ возвратов и отказов, принятие мер к недопущению подобных ситуаций в будущем; - обеспечение своевременного и полного возврата дебиторской задолженности своих клиентов; - сбор информации о конкурентах, постоянное изучение изменений на рынке; - сбор информации о потенциальных клиентах в своем сегменте рынка, с целью привлечения новых клиентов; - постоянное повышение своего профессионального уровня, оформление всей предусмотренной отчетности и иной рабочей документации, выполнение планов продаж; - поддержание хороших рабочих взаимоотношений как внутри рабочего коллектива, так и с клиентами. 3. 2007-2008г.г. компания «Геркулес». Должность: торговый представитель (центр города). 4. 2005-2007г.г. Торговый дом «Молис» Должность торговый представитель (г. Южный, п. Нерубайское, п. Нати, Слаботка, Лен.поселок). Одесский автомобильно-дорожный техникум (2004 г.) Специальность: техник-механик по ремонту и обслуживанию автомобилей и двигателей.