ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ/ ЗАКУПКАМ. РУКОВОДИТЕЛЬ., 12 000 ГРН.

22 січня 2017 Місто: Київ

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Организация и осуществление оперативного руководства деятельностью компании до 100 чел. - Разработка концепции, открытие и развитие франчайзинга. - Открытие и организация работы филиалов и Представительств с «нуля». - Работа с сетевыми Гипер и Супермаркетами. - Анализ работы компании, реорганизация, увеличения прибыли и снижения затрат. - Разработка офисных инструкций, инструкций отдела продаж, описание бизнес-процессов имеющейся оргструктуры, отладка коммуникативных связей между подразделениями, исполнителями. - Оптимизация бизнес-процессов.. - Открытие и запуск Бизнес-Центра, магазинов, Представительства. - Участие в выставках. - Работа с VIP- клиентами. - Заключение договоров. - Рассмотрение новых проектов, разработка стратегии, бизнес-плана. Успешный опыт работы в торговых компаниях более 14 лет. Умение выстраивать структуру и налаживать командные взаимоотношения. Хорошие лидерские и аналитические способности, нацеленность на результат. Высокий уровень профессионализма, готовность к реализации масштабных проектов. Хорошие управленческие навыки, коммуникабельность, дипломатичность, порядочность, способность самостоятельно принимать решения, высокая степень ответственности. Легко и с удовольствием обучаюсь. Высокая работоспособность и умение работать на результат. 1) январь 2010 – ООО «ЕКСПО КУХНЯ» (представительство немецкой компании BORNER GmbH) ООО «Ост-Фран» Организация и осуществление оперативного руководства деятельностью компании (44 чел.) Более 15 лет успешного опыта по продажам в B2B, B2C : Холодные и горячие звонки, организация встреч, проведение переговоров, заключение договоров, отслеживание договорных условий, логистика (оптимизация процессов), отслеживание задолженностей, работа с клиентами (работа с возражениями возражениями), Проведение успешных переговоров на высоком уровне (первыми лицами организаций, гос. Администрация); работа с VIP-клиентами (Эпицентр, Новая Линия, Мега-Маркет, Оби, Олди и др.; Анализ бизнеса и потребностей клиентов Работа с постоянными клиентами, Работа с потенциальными клиентами (поиск, обзвон, переговоры) Поиск и развитие новых каналов продаж Анализ рынка и сбор маркетинговой информации (конкуренты) Разработка мотивационной программы; управление командой; Организация системного подхода в работе. Защита интересов Компании во взаимоотношениях с предприятиями, учреждениями, организациями независимо от форм собственности, в том числе органах государственной власти, органах местного самоуправления. Планирование и контроль работы сотрудников предприятия по выполнению планов продаж по всем товарным группам. Увеличение продаж предприятия (расширение клиентской базы, удержание существующих клиентов, работа с VIP клиентами, разрешение конфликтных ситуаций с клиентами). Работа с сетевыми Гипер- и Супермаркетами (Эпицентр, Новая Линия, Практикер, Мега Маркет, Олди, Оби, БудМен) Определение, контроль и анализ: сегмента рынка, точки безубыточности, оборачиваемости товарных запасов. Обеспечение товарных запасов, заказ товара и планирование продаж, решение задач по срочной и плановой доставке продукции (досортировки) по Киеву, Украине. Финансовое администрирование (составление и согласование бюджетов, планирование затрат и расчёт рентабельности, контроль дебиторской задолженности, контроль за выполнением подчиненными поставленных задач, оформление договоров, доп.соглашений). Кадровое администрирование (подбор персонала, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, разрешение производственных конфликтов, постановка и контроль за выполнением подчиненными требований компании). Импорт. ВЭД. Участие в Выставках: Примус, Мир Ресторана, Международная выставка посуды «TABLEWARE». Занимаемая должность: Директор Компании 2) ноябрь 2005- 2009 (2010) ООО «Компания ТЕЛЕМЕДИА» Руководство компанией - 33 чел. (с учетом франчайзинга более 100 чел.). Решение вопросов с предприятиями, учреждениями, организациями независимо от форм собственности. Планирование и контроль работы сотрудников предприятия. Увеличение продаж: развитие новых сегментов и направлений рынка сбыта, поиск новых клиентов. Взаимодействие со службой безопасности по обеспечению внешней и внутренней безопасности компании. Составление и согласование бюджетов, планирование затрат и расчёт рентабельности, контроль дебитор1993-1998 Киевский Торгово-Экономический Университет спец: Экономика торговлиВодит. удостоверение: Категория «В», стаж 13 лет Веду здоровый образ жизни, не пью, не курю.