

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, КОММЕРЧЕСКИЙ, ФИЛИАЛА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Открытие региональных представительств в России, подбор персонала. Опыт построения дилерской сети. Построение дистрибуции с «0». Исследование и анализ рынка. Проведение переговоров и заключение договоров. Навыки проведения презентаций и выставок. Организация и контроль работы представительства. Контроль работы склада. Контроль ассортимента на складе. Управление и контроль работы персонала. Обучение персонала. Разработка систем мотивации персонала. Разработка систем мотивации дилеров и розничных клиентов. Разработка концепции мерчандайзинга. С 21.03.2011г. по настоящее время ООО «ХАДО» Должность: Региональный менеджер (территория Российская федерация) Специализация фирмы: Производство и реализация автомобильных масел, автохимии Основные обязанности: Управление продажами через представительства компании, филиалы представительств, а также через дилерскую сеть. Формирование ценовой политики и стратегии продаж, контроль дебиторской задолженности. Проведение рекламных компаний через mass media. Открытие представительств и фирменной розницы, подбор персонала от кладовщика до директора, бюджетирование, планирование окупаемости. Построение дистрибуции с «0». Работа с дистрибуторами, построение дилерской сети. Составление планов по всей территории России. Проведение мотивационных программ, мониторинг розницы территорий представительств и дилеров. Проведение тренингов по продукту и технологии продаж, а также мерчандайзингу. Контроль ценообразования, покрытия территории и представленности продукции в регионе. Командировки по всей территории России. Участие в проведении выставок, как в России, так и в Украине. 02.08.2009г-16.03.2011г ЗАО «Новый Стил» Должность: Руководитель проектов и программ Специализация фирмы: Производство и реализация офисной мебели, стульев и кресел Основные обязанности: Подготовка, разработка и реализация проектов. Поиск клиентов. Анализ рынка и просчет экономической эффективности проектов. Проведение переговоров и заключение контрактов. Прописывание ППР в разрезе каждого проекта 10.08.2008г-01.08.2009г ЗАО «Новый Стил» Должность: Региональный менеджер Специализация фирмы: Производство и реализация офисной мебели, стульев и кресел Основные обязанности: Координация деятельности сотрудников отдела: территориальных менеджеров, завскладов, кладовщиков, а также менеджеров call центра. Контроль работы удаленных складов. Контроль движения товара (заказ-производство-склад-клиент). Составление годовых, квартальных, месячных планов по всем сегментам продукции. Осуществление выполнения плана продаж, плановых показателей бюджета, получение маржинального дохода региона. Контроль своевременного поступления денег за отгруженную продукцию и за состоянием дебиторской задолженности клиентов. Расширение дилерской сети. Мониторинг дилерской сети. Проведение полевых тренингов. Планирование и реализация выставок продукции в дилерской сети. Внедрение мотивационных программ для дилерской сети, а также собственного персонала. 22.08.2007г-08.08.2008г ООО «ЮНИМИЛК» Должность: Региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами Донецкого и Харьковского регионов 04.04.2007г-10.06.2007г ВИММ БИЛЛЬ ДАНН Продукты Питания Должность: Руководитель отдела торгового маркетинга региональной дирекции Сибирь и Дальний Восток 05.05.2005г-03.04.2007г ВИММ БИЛЛЬ ДАНН, АОХТ Харьковский Молочный Комбинат. Должность: Старший менеджер по работе с ключевыми клиентами 1991-1995 г.г. Старомерчанский техникум ветеринарной медицины, фельдшер ветеринарной медицины. 1995-1999 г.г. Харьковский зооветеринарный институт, зооинженер, специалист по санконтролю качества продукции животноводства, технолог переработки продукции животноводства.