СУПЕРВАЙЗЕР, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

22 января 2017 Город: Харьков

Возраст: 42 года
Режим работы: полный рабочий день
Категории:

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: - опыт ведения переговоров, административно-управленческой работы, построения системы продаж, подбора кадров; - высокий уровень работоспособности, ответственность; - дисциплинированность, аккуратность, - профессионал с большим практическим опытом успешных продаж и взаимоотношений с клиентами и поставщиками, - наличие лидерских и управленческих навыков, что подтверждено успешным развитием карьеры менеджера и руководителя, - опыт работы с ВЭД, - опыт построения филиалов Частный Предприниматель июн 2014 - настоящее время Частный Предприниматель Торговля розничная / Retail Коммерческий директор декабрь 2012 – апрель 2014 ООО Ритон 2011 - подбор персонала, проведение собеседований, - построение структуры работы предприятия, - постановка задач всем подразделениям и контроль за их выполнением, - планирование бюджета предприятия, - отчетность о рентабельности предприятия перед собственником, - минимизация затрат при ВЭД и увеличение рентабельности предприятия, - планирование закупок предприятия согласно планов продаж и реализации, - курирование отдела ВЭД, взаимодействие с таможней, затоможка и растаможка товара, - сертификация новой продукции в органах СЭС, - контроль логистики при ВЭД, - построение филиалов в Харькове , Киеве и Ужгороде, - ведение переговоров с иностранными поставщиками, для получения наиболее выгодных условий работы для предприятия (маркетинговые бюджеты, скидки и т.д.), - переговоры с ключевыми клиентами (нац сетями) - контроль региональных представителей в работе с дистрибьюторами, - планирование закупки и продаж на территории Украины, - поиск новых, перспективных торговых марок для территории Украины, - анализ рынка импортных продуктов питания. Начальник отдела продаж янв 2011 - ноя 2012 Частное Предприятие "Лайнстар" - подбор и обучение торговых представителей , супервайзеров , построение команды торгового отдела, - подбор штата компании, - постановка планов на отчетный период и контроль за их выполнением, - контроль дебиторской и кредиторской задолженности, - ведение сторчеков совместно с СВ, - поиск новых торговых марок, ведение переговоров с поставщиками, - планирование промо мероприятий совместно с поставщиками, - контроль количественной и качественной дистрибуции (по отдельно взятым брендам), - контроль остатков на складе , закупки, - планирование бюджета компании, расчёт рентабельности ,предоставление отчетов о рентабельности собственнику, - планирование логистики, - ведение переговоров с VIP клиентами Супервайзер сен 2007 - сен 2010 ООО Данико - Харьков - подбор команды торговых представителей; - обучение торговых представителей; - контроль работы торговых представителей; - оценка работы торговых представителей; - контроль представленности торговых марок в р.т.т. - storesheck; - ведение отчетной документации; - контроль дебиторской задолженности клиентов; - проведение плановых акций производителей; - отслеживание деятельности конкурентов Торговый представитель июн 2006 - сен 2007 ООО Данико - Харьков Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт - работа с клиентами; - сбор заявок; - контроль дебиторской задолженности клиентов; - поиск новых торговых точек; - отслеживание рекламных компаний конкурентов,- мною лично разработано 3 района города , после чего были взяты на эти районы ТП ,,а самого поставили на должность супервайзера. О/У авг 2003 - май 2006 МВД Охрана и Безопасность