

★ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 30 000 ГРН.

↻ 25 февраля
2022

📍 Город: [Львов](#)

Возраст: 47 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

Опыт работы

Руководитель отдела продаж

Ирида косметикс (Импорт и дистрибуция),
11.2017 – 10.2020 (2 года 10 месяцев)

Обязанности:

Вывод на рынок импортёра дистрибьютора с новой косметической ТМ. Основной функционал: руководитель отдела продаж (DSM) и менеджер по ключевым клиентам (SKAM).

Руководитель отдела продаж, RSM.

Смарти Фэмили (Дистрибуция),
09.2016 – 10.2017 (1 год)

Обязанности:

Дистрибутор ТМ Nutricia, а также ТМ Bebi, ТМ Hame, ТМ Nestle, ТМ Gerber, ТМ Heinz, ТМ Similac, ТМ Chicco, ТМ Avent, ТМ Canpol, ТМ Bubchen.

Контроль и анализ работы торговой команды (торговые представители и отдел по работе с ключевыми клиентами) на территории по всем показателям;

Выполнение плановых показателей и приоритетных задач;

Подбор и увольнение сотрудников;

Составление маршрутов (логистические маршруты доставки - город и межгород) / маршруты ТП / маршруты мерчендайзеров);

Подготовка предложений, проведение переговоров и подписание контрактов с ключевыми и розничными клиентами;

Подготовка трейд-маркетинговых активностей;

Мониторинг конкурентной среды и проведение сенсуса территории;

Внедрение таблицы мотивации и должностных инструкций для торгового персонала;

Подготовка и проведение тренингов для торговой команды;

Еженедельные контрольные визиты по территории с выставлением задач и контрольной проверкой;

Переговоры и регулярные встречи с топ-менеджментом клиентов по ключевым задачам;

Выведение и приоритизация Must Stock sku с помощью ABC - анализа;

Работа с дебиторской задолженностью и проблемными клиентами.

Руководитель сети оптово-розничных магазинов ТМ Родынна Ковбаска в г.Львов

БАРКОМ (Производство и продажа), Львов
10.2015 – 07.2016 (9 месяцев)

Обязанности:

Разработка, написание и имплементация ежедневных стандартов и правил для продавца фирменного магазина;
Выведение Must Stock sku с помощью ABC - анализа;
В холодильных витринах магазинов сети сформированы выделенные блоки (НОВИНКИ/приоритеты); Составление бланка стор-чека и ежедневный контроль по нему магазинов сети;
Введение ежемесячного планирования по дням для заведующих магазинов сети;
Переговоры и подготовка к подписанию контракта с Компанией «ФОЗЗИ» по сети супермаркетов «СІЛЬПО», проект «Лавка Традицій»;
Планирование ребрендинга, переформатирования и развития сети: горизонтальное и вертикальное; Набор и обучение торгового персонала и их руководителей;
За первое полугодие 2016 сеть показывает рост по отношению к идентичному периоду 2015 года по активным sku +10% в килограммах.

Руководитель Западного регионального управления, RSM, 8 областей.

Молочная Компания ГАЛИЧИНА (Производство и продажа), Львов
09.2014 – 08.2015 (11 месяцев)

Обязанности:

Контроль работы филиала и дистрибуторов на территории по основным показателям - затраты / прибыль;
Выполнение плановых показателей;
Подбор и увольнение сотрудников;
Составление маршрутов (логистические маршруты доставки - город и межгород) / маршруты экспедиции / маршруты ТП /маршруты мерчендайзеров);
Подготовка предложений и проведение переговоров с ключевыми клиентами;
Подготовка трейд-маркетинговых активностей;
Мониторинг конкурентной среды и проведение сенсуса территории;
Участие в написании договоров поставки дистрибуторам и составление для них коммерческой политики, а также подготовка договоров поставки для всех клиентов;
Запуск PRE-Sales и электронной отчетности на базе дистрибуторов;
Внедрение таблицы мотивации и должностных инструкций для торгового персонала;
Подготовка и проведение тренингов для торговой команды;
Еженедельные контрольные визиты по территории.
Переговоры и регулярные встречи с топ-менеджментом клиентов.
Закрытие и запуск новых дистрибуторов на территории.
Выведение Must Stock sku с помощью ABC - анализа;
Поиск, подготовка и запуск дистрибуторов на территорию с «0».

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Территориальный менеджер Западного региона Украины, ASM (работал в: Северо-Восточном Крыму и Одессе)

Молочная Компания Danone (Производство и продажа), Львов
05.2008 – 08.2014 (6 лет 3 месяца)

Обязанности:

Функциональные обязанности:

Работа с дистрибьютором - ведение переговоров по соблюдению Коммерческой политике, контроль выполнения договорных обязательств, решение проблемных вопросов, контроль рекомендуемой цены. Обеспечение соблюдения условий по оплатам, совместная работа с дистрибьютором над снижением уровня возвратов, оптимизация маршрутов доставки и торговой команды.

Работа с торговой командой - создание и управление торговой командой, постановка целей, задач, контроль их выполнения, сторчек по территории. Формирование и усовершенствование навыков работы согласно стандартов компании, подготовка лидеров для возможной замены SV.

Работа с ключевыми клиентами на территории - обеспечение стандартов представленности продукции, развитие активной клиентской базы, решение спорных ситуаций, управление дебиторской задолженностью, контроль ценовой политики.

Работа со всеми каналами сбыта на подотчётной территории.

Планирование и организация активностей по увеличению продаж в торговых точках, включая организация и подготовку национальных промо активностей.

Разработка эффективных маршрутов, контроль ключевых показателей на постоянной основе. Регулярные полевые коучинги для обеспечения развития команды и выполнения поставленных задач, обратная связь.

Закрытие и запуск новых дистрибьюторов на территории.

Анализ эффективности работы дистрибьюторов, контроль работы дистрибьюторов, контрольные визиты на склад, контроль холодной доставки. Переговоры и регулярные встречи с топ-менеджментом клиентов. Анализ ситуации на территории, долгосрочное планирование развития региона. Построение эффективных взаимоотношений с отделом логистики и финансов с целью обеспечения бесперебойного функционирования региона - планирование маршрутов доставки на платформе (филиальная логистика) и дистрибьюторам (магистральная логистика), участие в региональном планировании складских запасов.

Территория:

КРЫМ - Феодосия, Керчь, Судак, Джанкой, Красноперекопск, Армянск, а также, при подмене коллег, все остальные города АРК, с 05.2008 по 10.2011.

Одесса:

город+область, с 10.2011 по 03.2012.

Львов:

город+область и Закарпатская, Ивано-Франковская, Черновицкая области, с 03.2012 по 09.2014.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель отдела розничного бизнеса в Западном регионе Украины, RM: Львов, Ивано-Франковск, Ужгород.

ProCredit Bank (Банковские услуги), Львов

03.2004 – 03.2006 (1 год 11 месяцев)

Обязанности:

1

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Региональный представитель по Западному региону Украины, RSM, 10 областей.

Немецкий завод по производству машин и инструментов для обработки труб «REMS», г.Львов. (Производство и продажа), Львов

03.2002 – 03.2004 (2 года)

Обязанности:

2

Заместитель директора, дистрибутор «KRAFT Food's Ukraine», ASM г.Львов и область.

Агроконтракт Дистрибьютор (Дистрибьюция), Львов
02.2000 – 03.2002 (2 года)

Обязанности:

3

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Второй ассистент директора, ресторан Элегант.

McDonald's Ukraine (Питание), Львов
01.1998 – 01.2000 (2 года)

Обязанности:

4

Образование

Феодосийская финансово - экономическая академия Киевского университета рыночных отношений (Феодосия)

Специальность: Финансы, Экономико - правовой.
полное высшее, 09.2007 – 08.2009 (1 год 11 месяцев)

Национальный Университет Львовская Политехника (Львов)

Специальность: Инженер-технолог, Химическая технология.
полное высшее, 09.1997 – 12.2003 (6 лет 2 месяца)

Знание языков

Английский - Ниже среднего, Польский - Выше среднего, Украинский - Профессиональный (эксперт)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Курсы, тренинги, сертификаты: Тренинг "SV - Менеджмент" 2014 Автор Danone; Тренинг "От менеджмента к лидерству. Эффективный руководитель." 2013 Консалтинговая группа Живое Дело; Тренинг "Управление проектами" 2013 Автор Danone; Тренинг "Подготовка тренеров для работы в аудитории" 2013 Автор Danone; Тренинг "Тренинг для подготовки тренеров по продажам" 2011 Автор Danone; Тренинг "Тренинг для тренеров" 2010 Автор Danone; Тренинг "Odyssey Developer for managers" 2009 Автор Jim Selman; Тренинг "Искусство продаж" 2009 Автор Danone; Тренинг "Искусство продаж" 2008 Автор Danone; Тренинг "Техники переговоров" 2008 Автор Danone; Тренинг "Эффективный руководитель" 2005 Тренинг-Центр Golden Staff; Тренинг «Продажа некредитных продуктов» 2004 Автор ProCredit Bank; Тренинг «Системный подход к организации продаж банковских услуг» - «Навыки продавца» 2004 Автор ProCredit Bank; Система «РЕЗУЛЬТАТ» 2002 Автор Юшин В.П.; Три тренинга по продажам, планированию, психологии, мотивации и управлению персоналом 2001 Автор Компания McDonald's Ukraine. Водительское удостоверение: категория В с 1995г. Компьютерные навыки: опытный пользователь. Увлечения и интересы: Книги, Автомобиль, Регби, Баскетбол, Хоккей.