

Стуконога Александр

★ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

6 февраля
2023

Город: [Киев](#)



Возраст: 53 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Медицина, фармацевтика, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Менеджер по работе с ключевыми клиентами / аптечными сетями

ООО "Ароматика" (Эфирные масла), Киев

03.2018 – По настоящее время (7 лет 1 месяц)

Обязанности:

Работа с фармацевтическими сетями "АНЦ", "Маркет-Универсал", "Гала-Фарм", "ТАС-Фарма" с сетями "Эпицентр", "Новая Линия", "Сильпо-Фуд", "Таври", "Класс". Продление и заключение контрактов, планы продаж, расширение ассортимента. Управление командой мерчендайзеров.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами / аптечными сетями

Компания ЧП "Торос- Групп" (Медицина/зравоохранение),

09.2016 – 02.2018 (1 год 5 месяцев)

Обязанности:

Работа с фармацевтическими операторами и фармацевтическими сетями;

"БАДМ", "Оптима", "Фито-Лек", "Конекс", "Лакс".

Продление и заключение новых контрактов, планы продаж, расширение ассортимента. Управление мерчендайзерами.

Региональный менеджер

Дилер Центр ООО (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

05.2016 – 07.2016 (2 месяца)

Обязанности:

Работа с Дистрибьютором, компания Форвард. Регионы: Львов, Сумы, Чернигов, планы продаж, ввод новых продуктов, ведение переговоров. Планирование и проведение мотивационных программ для ТП.

Обучение торговой командой Дистрибьютора по ассортименту и продажам.

Ведение переговоров с локальными сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента.

За три месяца увеличение покрытия по ТТ в два раза, продажи 1,5 раза.

Региональный менеджер

Поллена- Украина (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

12.2012 – 04.2016 (3 года 4 месяца)

Обязанности:

Работа с каналами продаж (ведение переговоров с сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента "Мега Маркет", "Спар", "Континент", "Би Маркет", "Смик", "Шик и Блеск", Альба- Украина).

Поиск дистрибьюторов, продвижение продукции через дистрибьюторов: Харьков- компания Вест- трейд, Николаев- компания Колибри, Винница- сеть Шик и блеск, Львов- компания Лымница, Ровно- компания Ирония.

Составление планов продаж, заказ на производство.

Региональный менеджер продаж

Эльфа лаборатория, ООО (FMCG)

10.2008 – 10.2012 (4 года)

Обязанности:

Работа с Дистрибьютором «САВСервис Столица» отдел микс, планы продаж месяц, квартал, год. Ввод новых продуктов, ведение переговоров. Планирование и проведение мотивационных программ для ТП и розничных клиентов. • Обучение торговой командой Дистрибьютора по ассортименту и продажам, Киевский отдел «САВСервис Столица» отдел микс 7 ТП, Белоцерковский отдел «САВСервис Столица» отдел микс 4 ТП, 1 мерчендайзер.

По Белоцерковскому филиалу прирост продаж за последний финансовый год составил 65 %.

Ведение переговоров с локальными сетями по сотрудничеству и расширению ассортимента, "Континент Торг", "Би Маркет", "Спар". • Планирование заказов по продукции на производство: квартал, год.

Супервайзер

ЗАО «Эльфа» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

10.2006 – 10.2008 (2 года)

Обязанности:

Руководство торговыми представителями работающими с сетями: "Мега Маркет", "Континент", "Би Маркет", "Сильпо", "Фоззи" - 3 ТП, маршруты, заказы. Переговоры по вводу новых продуктов, маркетинговая активность.

Руководство мерчендайзерами: составление маршрутов, маркетинговые мероприятия- 6 Мр. "ДЦ", "Космо", "Простор", "ЕВА", "Ашан", "Новус", "Сильпо", "Фоззи".

Руководство торговыми представителями работающими с розничными клиентами - 3 ТП.

Помощь начальнику отдела продаж.

Менеджер по работе с клиентами

ЗАО «Эльфа» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

01.2002 – 09.2006 (4 года 8 месяцев)

Обязанности:

Работа с розничными клиентами, подписание договоров, отгрузка и возврат денег, расширение ассортимента.

Работа с сетевыми клиентами, подписание договоров, ввод новых продуктов.

Работа с аптечными сетями "Фармация", "Фармастор", "Импекс", продажи, заказы, ввод новинок, оплаты.

Торговый представитель

Wrigley Украина (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)

09.2001 – 01.2002 (4 месяца)

Обязанности:

Продажа, выкладка, оборудование

Образование

Никопольский Экономический Университет

Специальность: Менеджмент организации

неоконченное высшее, 09.2004 – 05.2008 (3 года 7 месяцев)

Знание языков

Английский - Ниже среднего

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: 1С, Excel, Word.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Путешествия, чтение книг, вождение автомобиля стаж более 30 лет, категория В,С. <p>Долгосрочный опыт управления успешными продажами.</p><p>Обучение и управление торговой команды.</p><p>Опыт работы с дистрибьютором.</p>Планирование времениПостановка целей и задач, контроль их выполненияКоординация работы персоналаПредставительские функцииЗнание программ 1СПланирование заказа на производствоВзаимодействие с отделом логистики, бухгалтерией, учетным отделом

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Получение должности регионального менеджера. Применение навыков и опыта работы для увеличения прибыли компании.