

Храпач Александр

★ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

🔄 13 сентября
2021

📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Офисный персонал, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Национальный менеджер

ИООО Вастега (продажа продуктов питания оптом), Киев

12.2019 – 08.2021 (1 год 8 месяцев)

Обязанности:

- - **заполнение месячной отчетности выполненных задач;**
- - **учет и дальнейшее развитие сформировавшейся базы клиентов;**
- - **сбор информации о рынке и клиентах;**
- - **налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами;**
- - проведение маркетинговых мероприятий;
- - разработка документов, договоров;
- - ведение договорной деятельности по каждому проекту (разработка, подписание договоров)
- - разработка и сопровождение тендерной документации для участия на открытых площадках торгов (успешно закрыто с победой 5ть тендеров – Полтавская, Сумская области. Бюджет проектов – от 1 000 000 грн);
- - сопровождение «пилотных» проектов, анализ эффективности;

Заключение договоров, оформление процессуальных документов;

Директор

ООО "ТД"Лед Энерджи" (уличное освещение), Полтава

03.2018 – 11.2019 (1 год 8 месяцев)

Обязанности:

Управление предприятием:

- постановка и контроль задач;
- заполнение месячной отчетности выполненных задач;
- подбор и подготовка персонала;
- учет и дальнейшее развитие сформировавшейся базы клиентов;
- сбор информации о рынке и клиентах;

- контроль выполнения закупок у поставщиков;
- налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами;
- постановка сотрудникам четких и выполнимых задач (SMART);
- проведение маркетинговых мероприятий;
- содействие в обучении и обучение сотрудников;
- разработка документов, договоров;

Менеджер по вопросам регионального развития

ООО ГудФуд (Продажа продуктов питания, алкоголя), Полтава
10.2017 – 02.2018 (4 месяца)

Обязанности:

- увеличение объема продаж дистрибьютора на 20%;
- привлечение новых торговых точек (помощь дистрибьютору), результат – 30 точек;
- реформирование/создание новой команды торговых агентов, супервайзеров, как результат увеличение ежемесячных показателей (выручка, отклики торговых точек, продвижение положительного имиджа компании);
- сопровождение договоров с контрагентами, дистрибьюторами;
- помощь в оптимизация/работа с маршрутами;
- отчетность 1С;
- работа с возражениями, решение спорных ситуаций;
- привлечение новых дистрибьюторов;
- обработка и отслеживание заказа дистрибьютора. (от получения заказа до получения товара дистрибьютором);

Образование

ХНУВД (Харьков)

Специальность: Юридический, правоведение
полное высшее, 09.1998 – 08.2002 (3 года 11 месяцев)

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительно: В данный момент прохожу курсы для усовершенствования

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: уверенный пользователь многих используемых на предприятиях программ

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Самоорганизованный, честный, пунктуальный, без вредных привычек. Увлекаюсь футболом.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Найти хорошо оплачиваемую работу, с дружным и слаженным коллективом, и естественно с дальнейшим ростом.