

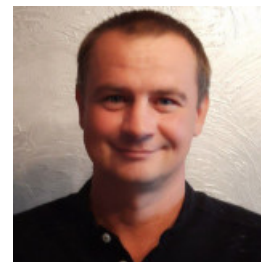
Когут Ігор

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 11 февраля
2022

📍 Город: [Ивано-Франковск](#)

📍 Готов к командировкам: [Черновцы](#), [Львов](#), [Ужгород](#)



Возраст: 45 лет

Режим работы: полный рабочий день

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

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

Опыт работы

регіональний менеджер по локальних ключових клієнтах

Нестле (продукты харчування), Львов

10.2001 – 07.2020 (18 лет 9 месяцев)

Обязанности:

ТОВ «Нестле Україна»

Посада: регіональний менеджер по локальних ключових клієнтах

Територія : Львівська, Закарпатська, Волинська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька області

Період роботи: 01.07.2016-06.07.2020

Обов'язки:

Координував та контролював роботу ключових клієнтів на ввіреній території у відповідності до договірних умов

Забезпечував виконання короткострокових, довгострокових цілей, задач та ключових показників ефективності роботи, шляхом проведення переговорів з ключовими клієнтами, а також шляхом встановлення цілей торговим представникам по роботі з ключовими клієнтами, мерчендайзерам на ввіреній території та контролю фактичного виконання поставлених цілей (аудити, сторчеки, польові тренінги)

Забезпечував ексклюзивне просування продукції в торгових точках на ввіреній території шляхом управління торговими представниками по роботі з ключовими клієнтами та мерчендайзерами, що просувають продукцію

Забезпечував навчання (польові, аудиторні тренінги), керівництво та контроль за діяльністю торгових представників по роботі з ключовими клієнтами, мерчендайзерів на ввіреній території

Контролював документообіг між дистриб'юторами і ключовими торговими точками на ввіреній території у відповідності з встановленими вимогами

ТОВ «Нестле Україна»

Посада: Територіальний менеджер

Територія: Івано-Франківська область

Період роботи: 01.10.2001-01.07.2016

Обов'язки:

Забезпечував систематичний аналіз і розвиток продажу і дистрибуції продукції на ввіреній території

Забезпечував виконання короткострокових, довгострокових цілей, задач, ключових показників ефективності роботи, шляхом встановлення цілей провідним фахівцям з продажу на ввіреній території і контролю фактичного виконання

поставлених цілей (аудити, сторчеки, польові тренінги).

Забезпечував ексклюзивне просування продукції в торгових точках на ввіреній території шляхом управління провідними фахівцями з продажу, а також контролю досягнення цілей торговими представниками і мерчандайзерами, що просувають продукцію .

Забезпечував навчання (польові, аудиторні тренінги), керівництво і контроль діяльності провідних фахівців з продажу на ввіреній території

Образование

Івано-Франківський державний технічний університет нафти і газу (Івано-Франковск)

Спеціальність: Обладнання нафтових та газових промислів

полное высшее, 09.1996 – 06.2001 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

• Проходження тренінгів: • 4C Selling для менеджерів по роботі з ключовими клієнтами • Перемовник Нестле • Основи продаж • Управління людьми • Управление временем • Ситуационное лидерство • Теоретический тренинг "Прогноз дорожных ситуаций"

Знание языков

Английский - Средний, Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: MS Office, Excel, Word, Outlook

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: • Особисті якості: націлений на результат, стресостійкий, ініціативний •

Водійські права: категорія «В»