

Токарь Александр

ДИРЕКТОР, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

🔄 15 декабря 2020 📍 Город: [Полтава](#)

Возраст: 45 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Описание

ФИО: Токарь Александр Валерьевич

Дата рождения: 04.01.80

Адрес проживания: г. Полтава.

Семейное положение: женат

Цель: работа на должности коммерческого директора, начальника отдела реализации, директора по продажам, начальника отдела продаж, регионального менеджера.

Профессиональный и личностный рост в сфере продаж и коммерции.

Образование:

1994-1997 Киевское Суворовское училище.

1997-2003 Полтавский педагогический университет им. В.Г. Короленка

Факультет: физико-математический

Специальность: физика, математика, информатика.

2007 Полтавская Сельскохозяйственная Академия

Специальность: менеджмент организаций.

Тренинги:

Центр инновационного менеджмента «Почерк» г. Киев «Продажи от А до Я» (Юнона Ильина).

Академия Карьеры «Мастер продаж» (Л.И. Изотова).

Агентство Бизнес-Мастер «Техники Эффективной Продажи» (Ольга Дудник).

Уверенный Пользователь ПК (MS Office, Internet и т.д.).

Работа в системах: 1С, Petrol+ , my Sap Logon и т.д

Водительское удостоверение категории «В»

Наличие личного автомобиля.

Стаж вождения 10 лет.

Опыт работы:

С 2002г по 2020. Частный предприниматель. Занимался оптовой торговлей ГСМ, услугой по мойке автомобилей, брал в аренду пять АЗС, сдавал в аренду офисные помещения. Был совладельцем салон красоты.

2005 по 2020 Региональный менеджер (региональный руководитель Полтавского региона) ООО УТН-Восток под разными юрлицами: (ООО УТН-Восток, ООО «СКФ», ООО ТД «СКФ», ООО Формула Ритейл,), г. Полтава, г Кременчуг, г.Суммы

Направление деятельности: реализация нефтепродуктов

- продажа оптом и в розницу нефтепродуктов;
- расширение базы ключевых клиентов;
- увеличение объемов продаж;
- формирование и постановка планов продаж;
- разработка маркетинговых и мотивационных программ;

- работа с VIP клиентами, развитие и поддержка отношений;
- ведение переговоров, заключение договоров;
- проведение тренингов и собраний с торговым персоналом;
- работа с менеджерским персоналом;
- контроль работы отдела;
- контроль дебиторской и кредиторской задолженностей;
- контроль за работой АЗК;
- контроль по соблюдению корпоративных стандартов
- работа с гос органами, получение лицензий , разрешений и т.д.

Достижения:

Достиг увеличения объема продаж более чем на 500%,
Вывел отдел в лидеры по продажам топлива в розницу в регионе.
Создание отделов продаж в г. Кременчуг ,г. Сумы с нуля.

2004-2005: менеджер ООО УТН-Восток

Направление деятельности: реализация нефтепродуктов.

Территория: г Полтава.

Должностные обязанности:

- продажа оптом и в розницу нефтепродуктов;
- расширение базы клиентов;
- увеличение объёмов продаж;
- контроль дебиторской задолженности;
- договорная работа;

Достижения:

Увеличил активную клиентскую базу на 50 %.
Снизил дебиторскую задолженность.
Построил конструктивные отношения с клиентами.
Приобрел максимум знаний и навыков в соответствии с занимаемой должностью.

2002-2003: ООО Укрзерноторг.

Направление деятельности: скупка зерновых.

Должность: менеджер.

Территория: г Полтава и Полтавская область.

Должностные обязанности:

- скупка зерновых;
- расширение базы клиентов;
- договорная работа;

Достижения:

Приобрел максимум знаний и навыков в соответствии с занимаемой должностью.

Личностные качества:

Большая работоспособность

Стрессоустойчивость

Амбициозность

Коммуникабельность

Инициативность

Целеустремленность

Самоорганизация

Гибкость

Настойчивость