

Романюк Александр

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 22 декабря 2020 📍 Город: [Одесса](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки, Транспорт, автосервис

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Описание

Романюк Александр

Дата рождения: 13.11.1983г.

Семейное положение: женат, дети

Адрес: г. Одесса, ул. Ак. Вильямса (Киевский район)

Образование:

2001-2005: **Одесский государственный аграрный университет**

Факультет механизация сельскохозяйственной техники, диплом бакалавра, квалификация – инженер - механик.

Опыт работы:

2015 г. - повышение в должности - заместитель директора ООО «Авто-Н» до 03.2020 года

- работа с существующей базой клиентов, ее расширение;
- посещение представителей компаний с целью продвижения продукции и дальнейшего долгосрочного сотрудничества;
- планирование и внедрение акций, маркетинговых мероприятий для мотивации активности клиентов;
- курирование работы менеджеров по продажам, их мотивирование;
- участие в переговорах с крупными компаниями и поставщиками;
- интернет-банкинг.

11.2013 г – 2015 г: ООО «Авто – Н» (оптовая продажа автозапчастей по Украине)

Должность: региональный менеджер по продажам

- знание рынка автозапчастей, работа с электронными каталогами, подбор запчастей
- работа с клиентской базой (существующая БД, постоянный поиск и привлечение новых партнеров)
- «полное» ведение клиента (ведение переговоров, продажа, заключение договоров, контроль своевременной доставки запчастей клиенту, контроль выполнения договорных обязательств, консультирование клиентов по любому вопросу и дальнейшее сотрудничество)
- определение брака продукта, оформление возврата

04.2013-10.2013: ООО «Карлайн» (оптовая продажа автозапчастей, г. Днепропетровск)

Должность: торговый представитель города Одессы

-единственный представитель компании в г. Одесса

-работа с существующей клиентской базой

-поиск и подбор новых клиентов согласно корпоративным критериям

-обработка большого количества звонков

-постоянная прямая работа с клиентами (прием и обработка заказов, помощь и решение любых 11.2012-04.2013: СТО «АвтоВикс»

Должность: специалист по ремонту ходовой части автомобиля

- прямая работа с клиентом по обслуживанию его авто, помощь в выборе запчастей, ремонт, решение вопросов клиента, доставка товара)

08.2011-11.2012: ПАО «БрианнаТранс» (транспортные перевозки)

Должность: водитель легкового автомобиля

05.2010-06.2011: Частное предприятие «ЛеоЛюкс» (зерновые и технические культуры)

Должность: водитель легкового автомобиля

09.2007-05.2010: СПД «Головин»

Должность: личный водитель

08.2005-08.2007: ООО Студия-интерьер «Ампир» (мебель премиум класса)

Должность: менеджер по продажам

Дополнительная информация:

-наличие водительских прав категории «В»; наличие автомобиля

-стаж вождения более 15 лет

-уверенный пользователь ПК (все семейство ОС Windows, пакет MS Office, графические редакторы, Internet), 1-С (оформление заказов, учет дебиторской задолженности)

-отличное знание города и Украины в целом

-знание устройства автомобиля

-во время обучения в институте работал на СТО механиком

Сертификаты:

- 2016 год – «Техники активных продаж» Игоря Сокурченко

- 2019 год – «Установка и обслуживание амортизаторов» КУВ

Личные качества:

Исполнителен, вежлив, умею работать в команде, без вредных привычек, «семьянин», коммуникабелен, устойчив к стрессам, уравновешен.

Цель:

Стабильное развитие в успешной лидирующей компании, работа на результат. Готов к командировкам.