МЕНЕДЖЕР ПО ТОРГОВЛЕ, 15 000 ГРН.

25 января 2021

Город: Житомир

Возраст: 34 года
Режим работы: полный рабочий день
Категории: Логистика, доставка, склад, Торговля, продажи, закупки

Описание

Личная информация

Гражданство: Украина

Место проживания: г. Житомир

Переезд: невозможен

Образование: среднее специальное

Дата рождения: 23.08.1990

Пол: мужской

Семейное положение: в браке

Профессиональные навыки и знания

● Опыт поиска и привлечения клиентов, в том числе с помощью «холодных» звонков

● Опыт ведения переговоров

● Опытный пользователь. Умение работать с базовыми программами MS Office (Access, Excel, Power Point, Word, WordPad). Неплохое знание особенностей операционной системы Windows. Не плохо разбираюсь в программе 1С:Бухгалтерия 7.7

● Коммуникабельность, активная жизненная позиция

● Нацеленность на результат

● Стрессоустойчивость

● Стремление к развитию и профессиональному росту

Опыт работы

2013-2017 Мартыненко А.С., ЧП г. Житомир

торговый агент дистрибьюторской компании

Обязанности:

● мониторинг цен конкурирующих компаний;

● сбор заявок на поставку продукции;

● налаживание контакта с руководством торговых точек;

● контроль над дебиторской задолженностью клиентов;

● составление отчетов о проделанной работе;

● получение денег за предыдущие поставки товара

2017-2018 Carrefour Georgia г. Батуми

продавец-консультант

● Помощь покупателям в выборе товара

● Консультирование покупателей по ассортименту и размера

● Подготовка товара к продаже

● Участие в оформлении витрин и зала магазина

2018-2019 ТОВ РОДИННА КОВБАСКА

менеджер по торговле

● Посещение торговых точек согласно маршрутного листа;

● Выкладка продукции в соответствии со стандартами компании и

ТМ;

● Контроль присутствия продукции на полках, сроков годности,

правил хранения, наличия ценников;

● Ведение отчетности в КПК

2019-2021 ТОВ «Алан»

менеджер по торговле

● Посещение торговых точек согласно маршрутного листа;

● Выкладка продукции в соответствии со стандартами компании и

ТМ;

● Контроль присутствия продукции на полках, сроков годности,

правил хранения, наличия ценников;

● Ведение отчетности в КПК

Курсы и тренинги

09.2016 (Семинар) Отдел продаж: основы построения системы

гарантированного сбыта, снижение влияния человеческого фактора