

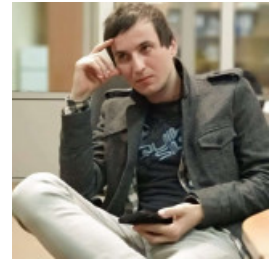
Табаков Александр

★ УПРАВЛЯЮЩИЙ СЕТИ МАГАЗИНОВ, 40 000 ГРН.

↻ 31 августа
2021

📍 Город: [Киев](#)

📍 Готов к командировкам: [Львов](#), [Харьков](#), [Одесса](#)



Возраст: 36 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, плавающий график работы

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки, Другие предложения

✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Управляющий

ТОВ "АТБ - маркет" (Розничная торговля), Киев

03.2018 – По настоящее время (7 лет 1 месяц)

Обязанности:

- Эффективное управление работой магазина;
- Контроль выполнения KPI(выполнение плана товарооборота, минимизация потерь, выполнение внутренних стандартов компании, соблюдение стандартов кассовой дисциплины);
- Построение эффективной команды, качественный и своевременный подбор персонала(в подчинении более 50 сотрудников), минимизация текучести персонала;
- Организация и проведение ежемесячных инвентаризаций;
- Контроль ведения бухгалтерии магазина в 1С;
- Взаимодействие с гос. органами, оформление разрешительной документации;
- Вывод магазинов со статуса "проблемный";
- Открытие новых магазинов.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель отдела продаж

Pelephone- center (Розничная торговля), Киев

04.2016 – 03.2018 (1 год 10 месяцев)

Обязанности:

- Организация и построение "с нуля" отдела продаж. Эффективное управление отделом продаж (в прямом подчинении более 40 человек);
- Анализ рынка и конкурентной среды, прогнозирование продаж, выполнение плановых показателей;
- Организация и эффективное внедрение мероприятий для увеличения объема продаж в структурных подразделениях: отдел прямого маркетинга, техническая поддержка;
- Написание скриптов для каждого вида исходящей и входящей коммуникации. Обеспечение высокого уровня продаж и удержания клиентов с учетом выявления их потребностей;
- Расширение клиентской базы(поиск новых клиентов, подготовка и проведение презентаций, участие в составлении коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение договоров);
- Подбор, адаптация, коучинг персонала. Организация тренингов и проведения тимбилдингов для сотрудников. Разработка и внедрение мотивационных программ, способствующих повышению KPI;

- Помощь и личное участие в решении конфликтных и нестандартных ситуаций. Работа с рекламациями.
- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Старший менеджер по продажам

ТОВ "Маркетинг ТД" (Розничная торговля), Киев
08.2013 – 04.2016 (2 года 8 месяцев)

Обязанности:

Продажи медицинских товаров

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Образование

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана (Киев)

Специальность: Маркетинговый менеджмент
полное высшее, 09.2018 – 07.2020 (1 год 9 месяцев)

КНУКиИ (Киев)

Специальность: Педагогика
полное высшее, 09.2006 – 07.2010 (3 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Учебный центр ООО "АТБ-маркет" - обучение на должность управляющего магазином, 2019
- Учебный центр ООО "АТБ-маркет" - Обучение на должность заместителя управляющего магазином, 2018
- 7 навыков высокоэффективных людей(программа по С. Кови), 2017
- Сергей Азимов: "Продажи и переговоры", 2016
- Игорь Манн: "Компания номер 1", 2015

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: - MS Office - уверенный пользователь; - 1С:8.1 - уверенный пользователь; - CRM Bitrix - уверенный пользователь; - Google Analytics, Google Adwords уверенный пользователь; - Google docs - уверенный пользователь; - Adobe Photoshop 18.1 - уверенный пользователь; - Почтовые программы - уверенный пользователь;

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Личные качества: Ответственность Самостоятельность Аналитический склад ума Стремление к лидерству Способность организовать качественный трудовой процесс Работа на результат