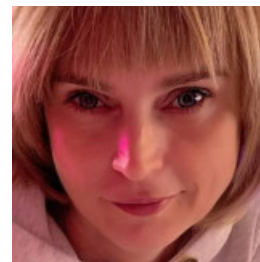


Мушчинская Ирина

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

🔄 27 января
2022

📍 Город: [Краматорск](#)



Возраст: 47 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Красота и SPA-услуги, Медицина, фармацевтика, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готова к командировкам

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

Описание

Мушчинская Ирина Викторовна

Региональный менеджер, 25 000 грн

Повна зайнятість.

Вік: 44 роки

Місто: Краматорськ

Контактна інформація

Досвід роботи

Региональный менеджер

з 09.2014 по нині (7 років 4 місяці)

ООО Слобожанский мыловар, Донецкая и Луганская обл. (Дистрибуция)

Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории (Донецкая, Луганская области).
Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль, управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.

Региональный менеджер

з 07.2012 по 09.2014 (2 роки 2 місяці)

ООО "Лирене Украина", Донецк (Дистрибуция)

Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории (Донецкая, Луганская, Харьковская, Полтавская, Сумская, Днепропетровская, Запорожская области).
Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на

закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль, управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.
Проведение презентаций, круглых столов в аптеках, магазинах, офисах сетей по косметике.

Региональный менеджер

з 09.2011 по 02.2012 (5 місяців)

ООО ПТФ "ЭКМИ" (дистрибьюция)

Основные обязанности: контроль продаж и товарного запаса на складах дистрибьюторов (Донецкая и Луганская области).

Контроль своевременного поступления денежных средств за реализованную продукцию.

Работа с торговой командой (строчек, мотивация торговых представителей, продукт. тренинги).

Работа с ключевыми клиентами (годовые переговоры, ввод новинок, проведение маркетинговых мероприятий) Формирование отчетности для предприятия.

Начальник отдела продаж ТМ L'oreal

з 06.2007 по 07.2011 (4 роки 1 місяць)

ООО "Апрель-Донецк" (Дистрибьюция)

Формирование и контроль торговой команды, обеспечение максимального уровня продаж, своевременная подготовка и заключение договоров на поставку товара. Анализ продаж, спроса и целевого рынка с целью поиска новых заказчиков. Контроль дебиторской задолженности в рамках стандартов компании. Оценка результата деятельности персонала, разработка системы моральной и материальной мотивации.

Торговый представитель ТМ Colgate-Palmolive

з 06.2005 по 06.2007 (2 роки)

ООО "Космикс" (Дистрибьюция)

Поиск новых клиентов, новых рынков сбыта (аптеки, аптечные сети, работа с оптовыми фармацевтическими компаниями) заключение договоров на реализацию продукции, мерчендайзинг, поддержание и контроль дебиторской задолженности.

Супервайзер

з 06.2003 по 06.2005 (2 роки)

ООО «Корпорация Украинские Минеральные Воды» (Дистрибьюция)

Увеличение показателей нумерической и качественной дистрибуции путем постановки задач торговому представителю компании-дистрибутора, а так же мерчендайзерам.

Освіта

Донецкий Институт Предпринимательства

менеджер организаций, Донецк

Незакінчена вища, з 2010 по 2015 (4 роки 9 місяців)

1994г.-1997г. «Славянский химико-механический техникум».

Специальность: «Эколог» (дневная форма обучения).

Професійні та інші навички

Навички роботи з комп'ютером

Опытный пользователь. Хорошее владение пакетом MS Office (Access, Excel, Power Point, Word, WordPad), графические редакторы (Picture Manager, CorelDRAW), работа с электронной почтой (Outlook Express). Уверенная работа с разными браузерами (Opera, Firefox, Chrome, Amigo, Internet Explorer). Навыки работы с операционными системами Linux и Windows”.

Работа в системе SPOT 2D (СПОТ 2Д), предназначенную для обмена данными между производителем и дистрибьютором.

Додаткова інформація

Водительское удостоверение кат. «В», стаж вождения 15 лет

Тренинги

Мерчендайзинг - активные продажи (бизнес-тренер: Волохай В.)2007г.

Техника эффективных продаж (бизнес-тренер Красюк А.)2008г

Управление менеджмент и руководство (бизнес-тренер Афанасьев О.)2012 г.

Технология ключевых переговоров в национальных сетях.

Стратегия и тактика воздействующих коммуникаций(бизнес-тренер Пронишин А.)2017г.

Готова к командировкам и работе с клиентами в других регионах.