

Шелест Руслан

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

🔄 11 мая 2022 📍 Город: [Умань](#)

Возраст: 38 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Реклама, маркетинг, PR, Сельское хозяйство, агробизнес, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Регіональний менеджер з розвитку

ТОВ Нова пошта (Логістика), Умань

10.2020 – 05.2022 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

- пошук нових та розвиток існуючих клієнтів на території (Черкаська, Кіровоградська обл.)
- виконання планових показників та фокусних задач компанії
- поєднання роботи підрозділів компанії для досягнення результату
- організація та здійснення перемовин (B2B, B2C)
- заключення договорів, ведення документації
- повний супровід клієнта, вирішення проблемних питань
- аналітика та планування діяльності
- контроль дебіторської заборгованості

Регіональний менеджер з продажу

ПП Цифрорум (Оптова торгівля), Умань

05.2019 – 10.2020 (1 год 5 месяцев)

Обязанности:

- виконання планів продажу на довірєній території (Черкаська та Кіровоградська обл.)
- організація безперебійного постачання продукції
- перемовини з бізнес-клієнтами (B2B)
- розширення клієнтської бази та її якісна підтримка
- контроль дебіторської заборгованості
- управління товарним запасом
- виконання маркетингових завдань та стандартів компанії

Директор магазину

ТОВ Алло (Роздрібна торгівля), Умань

05.2011 – 05.2019 (8 лет)

Обязанности:

- виконання планових показників торгової точки (продажу, рівень сервісу)
- управління командою (підбір, навчання, розвиток, координація, контроль)
- робота з ключовими клієнтами, вирішення конфліктних ситуацій
- співробітництво зі страховими компаніями, просування страхових продуктів.
- організація кредитування на довірєній ТТ, управління кредитними фахівцями
- організація безперебійної роботи магазину (товарообіг, документообіг, мерчендайзинг, робота з підрядниками)
- організація маркетингових активностей

продавець торгового залу

ТОВ Алло (Роздрібна торгівля), Умань

09.2009 – 05.2011 (1 год 7 місяців)

Обязанности:

Продаж товарів та послуг, навчання стажерів, облік товару, викладка.

Образование

Уманський державний аграрний університет (Умань)

Спеціальність: Менеджмент

полное высшее, 09.2004 – 06.2009 (4 года 9 місяців)

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Впевнений користувач MS Office, 1С, CRM та інших інформаційних систем, офісної техніки (на рівні професійного налаштування та обслуговування)

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Завдяки успішному досвіду роботи директором магазину здобув навички і вміння управління персоналом та продажами, а робота регіональним менеджером допомогла освоїти навички роботи з сегментом B2B. В роботі завжди працюю над формуванням довгострокових відносин, для забезпечення максимального результату. Впевнений, що зможу зробити внесок в розвиток Вашої компанії і показувати високі результати роботи.