

# Власова Олена

## РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВНИК, 27 000 ГРН.

🔄 14 мая 2023 📍 Город: [Ровно](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке    ✓ Есть дети



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

### Описание

**Власова Олена**

### ОСОБИСТА ІНФОРМАЦІЯ

**Дата народження** 26 червня 1982 р.

**Сімейний стан** Заміжня

**Адреса** Рівне, вул.Соборна 364/1

### ОСВІТА

**Український державний університет водного господарства та природокористування** 2004 рік

Отримала повну вищу освіту та звання спеціаліста за спеціальністю «Гідромеліорація», та здобула кваліфікацію інженера - гідротехніка (диплом з відзнакою).

**Український державний університет водного господарства та природокористування** 2003 рік

Отримала базову вищу освіту та звання бакалавра за напрямком підготовки 0926 «Водні ресурси» 6.092600 «Гідромеліорація» (диплом з відзнакою).

### ДОСВІД РОБОТИ

**Фахівець зі збуту товару** 01.10.2006 - по сьогоднішній день

**ТОВ «Орімі Україна» (регіон.представник)** Рівне і Рівнен.обл., Україна

виробник чайно-кавової продукції

ТМ «Greenfield», «TESS», «Принцеса Нурі»,

«Принцеса Ява», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта»

кава «Жокей», кава «Jardin», кава «Piazza del Café»

В обов'язки входить адміністративна, аналітична, координаційна та організаційні роботи у Рівненському регіоні. Робота з дистриб'юторам, СВ, мерчендайзерами, торговими агентами, ключовими та лінійними торговими точками, ринками. В підпорядкуванні СВ, мерчендайзери, СВ і ТА дистриб'ютора (до 20 чоловік).

Адміністративні обов'язки: Координування і контроль збуту продукції через торговельних представників і дистриб'ютора. Контроль наявності асортименту в торговельних точках регіонів. Організація, навчання і контроль рекламних заходів і BTL- заходів у регіоні.

Аналітичні обов'язки: Розроблення і аналіз клієнтської бази по закріпленій території . Аналіз представленості торгових марок ТОВ «Орімі Трейд» і торгових марок конкурентів та підготовка аналітичних звітів для подальшого розгляду керівництва. Аналіз продажів в розрізі ТМ поквартально, рік до року, по маршрутам. Робота з залишками, ABC аналіз. Зняття STORE – CHECK в програмі SPOT2R та його оцінювання; Формування звітності у програмі SPOT2D та аналіз даних; діяльності конкурентів та ефективності роботи торговельних точок.

Планування квартальних планів дистриб'ютора по ТМ, з помісячною розбивкою на ТК.

Виявлення потреб, можливостей кінцевого споживача, з подальшою розробкою акційних просувальних для ТТ дистриб'ютора і можливості бути пріоритетним і конкурентоспроможним на ринку.

Організаційні обов'язки: Консультація і стажування працівників по асортименту компанії і правил мерчендайзингу. Постановка чітких завдань які відповідають цілям і завданням організації, контроль їх виконання, оцінювання якості роботи персоналу в регіонах, а також внесення рекомендацій для збільшення ефективності роботи торгової команди.

1. Сумісне складання, разом з СВ щотижневих графіків відвідування ТТ мерчендайзером з урахуванням усіх критеріїв:

- Дня поставки товару або замовлення;
- Оборотність товару;
- таймінгу роботи з товаром (у СКЮ) та залишками відповідно до особливості мережі;
- Принцип пріоритетності ТТ, послідовності маршруту.

2. Здійснення контролю маршрутів GPS-координатами;

3. Проведення зборів із співробітниками (КАЄ, СВ, МЧ , торговою командою)

4. Планування спільних виїздів на ТТ із заповненням звітності

5. Контроль готовності мерчендайзера до виходу на маршрут усім необхідним для роботи (папка): - дозвіл на роботу в мережах (бейдж, лист, сан. книжка і т.д.); - функціональні обов'язки; - інструкція мерчендайзера; - Стандарти компанії; - Прайс і т.д.

6. Проведення анкетування раз на квартал

7. Контроль виконання функціональних обов'язків у тому числі консультувати клієнтів якнайбільше у ТТ

**Мерчендайзер 01.07.2004- 30.09.2016**

**ТОВ «Орімі Трейд»** Київ, Україна

виробник чайно-кавової продукції

ТМ «Greenfield», «TESS», «Принцеса Нурі»,

«Принцеса Ява», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта»

кава «Жокей»,кава «Jardin», кава «Piazza del Café»

В обов'язки входили :

1. Виконання графіка відвідування клієнтів, складеного регіональним представником.
2. Оформлення звітності про відвідування торгових точок.
3. Заповнення STOR-CHEK, у процесі виконання роботи з мерчендайзингу.
4. Здійснення викладки товару відповідно до концепції мерчендайзингу компанії.
5. Робота над збільшенням фейсінгу (кількість однойменних позицій) та переміщенням на VIP – місця асортименту.
6. Здійснення перевірки правильності заповнення цінника та його розміщення.

7.Консультування покупців у момент викладення товару у торговій точці.

8.Контроль наявності затвердженого асортименту на вітрині; здійснення пошуку можливостей щодо розширення асортименту.

9.Відстеження термінів реалізації товару у торговому ряду з подальшим своєчасним інформуванням регіонального представника.

10.Розміщення та відстеження наявності рекламної продукції у місцях безпосереднього продажу та її цільового використання.

11.Надання детальної інформації про властивості продукції компанії продавцям та персоналу роздрібних торгових точок.

12.Керування у своїй роботі корпоративними стандартами компанії, наказами, посадовою інструкцією.

## **ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ**

Водійські права кат. «В», особистий а/м.

Успішно пройшла тренінги на тему: «Ефективне управління збутом і мерчандайзинг»; «Ключові управлінські навички»; «Перемовини з сітками» .