

Феклістов Денис

ТОП МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

🔄 22 марта 2023 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 40 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: [Офисный персонал](#), [Производство](#), [Руководство](#)

✓ [Состою в браке](#) ✓ [Есть дети](#)

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

Описание

Образование **Высшее (Магистр экономики)**

Кредо **Быть сегодня, лучше чем вчера!**

Опыт **15 лет роста и плодотворной работы в «целях и миссиях компании»**

Достижения **Рынок Украины / Контракт с фирмой, с 90-летней историей/ Репутация компании**

Софт скиллы **Работа согласно идеям и миссиям компании/ Решительность / Компетентность / Креативность / Ответственность / Системность/ Дальновидность/ Эмпатия / Амбиции /**

Хард скиллы **Принятие качественных решений / Управление приоритетами / Постоянное желание узнать новое и обучаться / Техника / Компьютер / ИТ /**

Цели **Рост материальный, ментальный, качественный, в неограниченных количествах**

Хобби **Спорт / Путешествия / Активный отдых / Музыка / Автомобили**

За время работы я достиг таких знаний и профессиональных навыков

- Стимулирование объема продаж и успешное достижение KPI в высококонкурентном рынке;
- Успешное внедрение новых продуктов в рынок автомобилестроения Украины (заводы производители АвтоЗАЗ, Корида-Тех, ХТЗ, КРАЗ, Завод Кобзаренко);
- Разработка планов сотрудничества с ключевыми (VIP) клиентами, а также их сопровождение в процессе работы.
- Мониторинг, сбор информации о новинках и потребностях рынка;
- Поиск новых контактов, проведение презентаций торговой марки (завода/продукта), заключение контрактов и договоров;
- 12 лет успешной работы согласно миссиям и целям компании, построение имени и репутации компании и ее продуктов;
- Работа с ВЭД контрактами;
- Разработка стратегии, планирование бюджета фирмы, контроль дебиторской и кредиторской задолженности по предприятию, обеспечение наличия товара на складе и отгрузки точно в срок;
- Руководство и организация работы сотрудников, контроль выполнения KPI;
- Использование эффективных методик продаж, работа над увеличением общей результативности команды. Контроль борьбы с возражениями. Помощь в урегулировании претензий со стороны клиентов;
- Посещение и участие в международных выставках в Украине (Agroexpo 2019-2021) и странах СНГ;