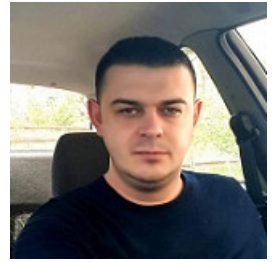


Карлійчук Руслан



РЕГИОНАЛЬНЫЙ FMCG, ТЕРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

🔄 12 декабря 2024 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 45 лет

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

Категории: Реклама, маркетинг, PR, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

НТО

ТОВ «Глобал Трейд» НТО (Продажа кегового пива), Киев

10.2023 – 06.2024 (8 месяцев)

Обязанности:

Підбір і навчання персоналу (робота на території з торговими представниками).

- Створення маршрутів.
- Активно займався залученням нових клієнтів, а також успішно розвивав їх від початкового етапу до постійних партнерів.
- Відбір і планування товару до закупівлі; (спільно з відділом закупівель)
- Розробка мотиваційної системи відділу продажів.
- Контроль за дебіторською заборгованістю відділу
- Складання щомісяця аналітики витрат відділу по відношенню до прибутковості.
- Контроль кег і оборотність тари відділу продажів.

Distribution Sales Manager

ТОВ «Аквапласт» (Продажа води), Киев

06.2014 – 04.2023 (8 лет 10 месяцев)

Обязанности:

- Планування БП на рік по регіону.
- Планування та управління бюджетом регіону.
- Розвиток території, залучення нових дистриб'юторів, укладання договорів.
- Виконання плану продажів, контроль дебіторської заборгованості.
- Контроль роботи дистриб'юторів на підзвітній території.

- Контроль дотримання умов зберігання продукції на складах і правила ротації асортименту.
- Дотримання товарного запасу на складі.
- Маркетингове планування, просування, стандарти представленості продукції.
- Бонусування команд дистриб'юторів.
- Навчання персоналу, (проведення тренінгів за групами товарів, що просуваються).

супервайзер

ТОВ «Біотрейд» Біола (Продажа напоїв), Киев
01.2010 – 05.2014 (4 года 3 месяца)

Обязанности:

- Формування стратегії просування товару виходячи з планів продажів + ресурси.
- Підбір і навчання персоналу, (робота на території з торговими представниками).
 - Аналіз результатів торгової діяльності торгових представників.
 - Ведення переговорів і складання ексклюзивних умов співпраці.
 - Контроль виконання поставленої мети
 - Контроль дебіторської заборгованості

Образование

«Харківський Політехнічний Інститут» (Харьков)

Специальность: менеджмент організацій
полное высшее, 09.2014 – 06.2020 (5 лет 9 месяцев)

Знание языков

Английский - Начальный, Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Word, Excel, Access, Power Point 1С Підприємство

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Професійно ставлюся до справи. Вимогливий до себе та інших. комунікабельний' легко йду на контакт. Моментально приступаю до роботи' як тільки її отримую.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Професійне зростання. Прагну отримати цікаву і прибуткову роботу в сфері просування товарів і послуг, стати корисним для компанії. Претендую на посаду: Супервайзер, територіальний, регіональний менеджер по роботі з дистриб'юторами.