



ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

🔄 5 декабря 2020 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: IT, WEB специалисты, Строительство, архитектура, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

Опыт работы

Региональный менеджер

ТОВ Алюпласт (Производство ПВХ систем),
05.2018 – 12.2018 (7 месяцев)

Обязанности:

- Увеличение продаж на 300% ;
- Подключил три цеха по производству оконных изделий;
- Успешное участие в тендерах среди строительных организаций : Интергалбуд, Атлант буд, Ковальская, МЖК Оболонь, Кан строй, Статус групп, Алекса групп, Орлан инвест, Синергия, и др .

Региональный менеджер, г.Киев-Киевс.обл., Чернигов, Черкассы, Житомир, Хмельницкий

Прат Днепрполимермаш - реализация строительного и промышленного крепежа
04.2016 – 01.2018 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

- Выполнение планов продаж на 80-160 %;
- Поиск и подключение новых клиентов;
- Запуск с нуля новых регионов и доведение до линейной маршрутизации доставок подключенных клиентов ;
- Увеличение маржинальности продаж до максимального уровня;
- Подключено около ста новых клиентов на постоянной основе в разных регионах страны.;

Региональный представитель , г.Киев-Киевс.обл.

ООО Термекс - производство бойлеров для нагрева воды
11.2012 – 09.2015 (2 года 10 месяцев)

Обязанности:

- Создание клиентской базы;
- Анализ движения товаров в магазинах, контроль за финансовой дисциплиной;
- Управление логистикой, управление продажами, мерчендайзинг;
- Увеличение объема продаж на 200%.

Руководитель филиала г.Киев

ООО Еуроюнизоо, Продвижение продукции компании « Procter & Gamble».

09.2011 – 10.2012 (1 год)

Обязанности:

Набор персонала, запуск филиала с «0»;

Создание клиентской базы;

Анализ движения товаров на складе, на дистрибьюторах, контроль за финансовой дисциплиной;

Управление логистикой, переговоры с поставщиками, управление продажами, закупками;

Продвижение торговых марок: “Animonda”, “Eukanuba”, “Brit-Astor”, “Beaphar”, “Jebo”;

Поставил продукцию в национальную сеть: Велика Кишеня

Менеджер по работе с приоритетными клиентами г.Киев-Киевс.обл.

ООО Техно Николь - производство строительных материалов

05.2008 – 01.2009 (8 месяцев)

Обязанности:

-Создание базы потенциальных клиентов;

-Организация, проведение встреч с инвесторами, ген. проектировщиками, ген. подрядчиками, субподрядчиками;

-Составление смет комплектации строительных систем. Заключены контракты на снабжение шести коттеджных городков.

Дивизиональный менеджер г.Киев-Киевс.обл., Житомир, Винница, Чернигов

ООО Ливадия - производство алкоголя

09.2005 – 08.2006 (11 месяцев)

Обязанности:

-Анализ движения товаров на дистрибьюторах, контроль финансовой дисциплины, разработка ценовой политики по регионам, маркетинговое сопровождение новых брендов;

-Выполнение плана продаж не меньше 90% ежемесячно, запуск новых торговых марок;

-Проведение переговоров с лицами принимающих решений в VIP-рознице по Украине; -Поставил продукцию в национальные сети: Сильпо, Мега Маркеты, Фуршетты, Караван, Эко марки

Руководитель отдела продаж по Киевской обл.

ООО Кронос-Инвест - производство алкогольной продукции

05.2003 – 08.2005 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

-Подбор персонала, формирование планов продаж руководителям среднего звена, отчет по выполнению;

-Создание отдела с «0»;

-Обучение персонала, аттестация торгового персонала других филиалов;

-Управление логистикой, переговоры с поставщиками;

-Мною создана команда территориальных агентов отмеченных, как лучшие торговые представители в структуре ООО «Кронос Инвест»;

-Правильная политика в продвижении ТМ позволила получить эксклюзив по следующим брендам: ТД «ЗЕВС», ООО «Лебедянский завод», ТМ «СЕСА»;

-Подписан долгосрочный контракт на поставку ТМ «Голицынские вина», с Авиакомпаниями «АЭРОСВИТ».

Эксклюзивный торговый агент по Киевской обл.

ЗАТ Крафт Фудз украина
05.2001 – 04.2003 (1 год 11 месяцев)

Обязанности:

Выполнение поставленных задач не ниже 80%

Образование

Украинский Государственный Университет Пищевых Технологий

Специальность: Бухгалтер-Аудитор

полное высшее, 09.1996 – 06.2002 (5 лет 9 месяцев)

Киевский Техникум Общественного Питания

Специальность: Техник-Механик

полное высшее, 09.1992 – 07.1996 (3 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Управление руководящим составом среднего звена
- Мерчендайзинг
- Ведение переговоров на высшем уровне
- Управление продажами
- ННІНО НПУ ім.М.П. Драгоманова г. Киев. WEB-программирование

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь- 1С:Предприятие:8.2 конфигурация Бухгалтерский учет для Украины. Java script, CSS, PHP, HTML .

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: -Добиваться поставленных целей путем расстановки приоритетов, планирования времени и средств, определения последовательности действий; -Организация определения структуры отдела, распределения работ; умение: -Координировать работу различных отделов в организации, принимать решения, нести полную ответственность за последствия этих решений и за все что происходит в подчиненном мне коллективе; -Планировать и организовывать встречи с клиентами, вести переговоры на высшем уровне, эффективно продавать, проводить контроль по мерчендайзингу в ТРТ; владение ПК: -Уверенный пользователь; - Знание программ: 1С:Бухгалтерия 7.7» конфигурация Бухгалтерский учет для Украины;1С Предприятие: 8.2.

-Добиваться поставленных целей путем расстановки приоритетов, планирования времени и средств, определения последовательности действий;

-Применение современных методов управления;

-Описание и оптимизация бизнес-процессов на предприятии: постановка целей, управление процессами, мотивация и вовлечение персонала в исполнение процессов;.

-Построение дистрибьюции, организация прямых продаж;

- Решение маркетинговых задач, стратегическое планирование;

- Знание законов, постановлений и других нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, трудового законодательства. Ведение договорной работы.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: работа в стабильной перспективной компании, на должности ведущего менеджера по продажам, руководителя отдела или склада, регионального представителя.