

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ., 8 000 ГРН.

🔄 22 января
2017

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 50 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Обладаю знаниями и 15-ти летним опытом работы на рынке Украины, связанным с реализацией продуктов питания, изучением и анализом рынка. 14-ти летний опыт в создании и управлении профессиональным коллективом. ПОДРОБНОЕ РЕЗЮМЕ ВЫШЛЮ ПО ПРОСЬБЕ РАБОТОДАТЕЛЯ. С 03.2005 до текущего времени Коммерческий директор, ООО «ФИШ ЛАЙН» Специализация фирмы: Импорт. Оптовая торговля. Основные обязанности: •продажа импортируемой продукции оптом; •формирование планов и бюджетов, обеспечение их выполнения; •организация сбыта продукции согласно общей стратегии и политики фирмы, а также конъюнктуры рынка; •проведение деловых переговоров с ключевыми дистрибьюторами и поставщиками; •ценообразование, определение ценовой и территориальной политики компании; •контроль за поступлениями денежных средств от клиентов; •ведение отчетности. Результаты деятельности: Увеличение продаж, упрочнение позиций фирмы на оптовом рынке. 04.2003 – 12.2004 Начальник отдела крупнооптовых продаж, Торговый дом «Бриг» Специализация фирмы: Оптовая и розничная торговля продуктами питания. Основные обязанности: •продажи продуктов питания крупным оптом; •организация сбыта продукции согласно общей стратегии и политики фирмы, а также конъюнктуры рынка; •ведение деловых переговоров; •разработка тактики оптовых продаж и методов ее исполнения; •выявление приоритетных позиций продуктов питания для оптовых продаж, согласно потребностям рынка на данный период; •контроль работы менеджеров; •ведение отчетности; •контроль за поступлениями денежных средств от клиентов; •отбор и обучение новых сотрудников. Результаты деятельности: Увеличение продаж, упрочнение позиций фирмы на крупнооптовом рынке. Мотив поиска нового рабочего места: свертывание деятельности с целью ликвидации предприятия. 09. 2001 – 04.2003 Начальник подотдела, Торговый дом «Бриг» Специализация фирм: Оптовая и розничная торговля продуктами питания. Основные обязанности: •продажи продуктов питания крупным оптом; •ведение деловых переговоров; •заключение договоров; •сопровождение договоров до полного их выполнения; •постоянное расширение клиентской базы; •контроль работы менеджеров; •контроль за поступлениями денежных средств от клиентов; •внесение предложений на улучшение работы вверенного подразделения. Результаты деятельности: Увеличение товарооборота на 400%, снижение дебиторской задолженности. 11.2000 – 08.2001 Менеджер отдела оптовых продаж, Торговый дом «Бриг» Специализация фирм: Оптовая и розничная торговля продуктами питания. Основные обязанности: •продажи продуктов питания крупным оптом; •ведение договорной работы; •отслеживание выполнения договорных обязательств контрагентов; •сопровождение переговоров в качестве специалиста по продажам; •поиск клиентов; •создание и постоянное обновление базы данных клиентов для организации оптовых продаж; Результаты деятельности: Увеличение объема продаж, расширение клиентской базы. 05.1999 – 03.2000 Оператор АЗС, ООО «Альянс» Специализация фирм: Торговля нефтепродуктами через сеть АЗС. Основные обязанности: •отпуск нефтепродуктов через АЗС; •работа с кассовым аппаратом; •прием топлива; •составление отчетов о реализации. Мотив поиска нового рабочего места: закрытие АЗС. Харьковская Государственная Академия Железнодорожного Транспорта, механический факультет. Специальность : Промышленная теплоэнергетика и энергосбережения.