

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА.

🔄 22 января
2017

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: - Организация, управление, контроль и планирование работы отдела продаж; - Разработка стратегии развития продаж, управление продажами и меры по повышению эффективности продаж; - Формирование ценовой политики и ее контроль, анализ продаж; - Разработка мер и работа по увеличению прибыльности отдела; - Сбор и анализ рыночной информации; - Опыт управления людьми, организация их работы и формирование отдела; - Опыт в проведении и организации акций; - Составление и обеспечение мер по выполнению плана продаж; - Управление административно-хозяйственной деятельностью отдела, финансовая дисциплина; - Знание логистики, первичной бухгалтерии(программа 1С), документооборота, процессов администрирования; - Навыки ведения переговоров различного уровня, заключение договоров на долгосрочное сотрудничество и разработка коммерческих предложений; - Контроль соблюдения договорных условий и взаиморасчетов с клиентами; - Составление бюджета по расходным статьям, контроль использования денежных средств; - Контроль результатов работы сотрудников отдела и организация отчетности; - Организация перемещение товаров к месту назначения, выбор оптимального маршрута и средств передвижения, обеспечение минимальных временных затрат и расходов материальных ресурсов; удачное размещение товара на складе, наладка коммуникации с функциями и специалистами, задействованными в процессе... - Организация, управление, контроль и планирование работы отдела продаж; - Разработка стратегии развития продаж, управление продажами и меры по повышению эффективности продаж; - Формирование ценовой политики и ее контроль, анализ продаж; - Разработка мер и работа по увеличению прибыльности отдела; - Сбор и анализ рыночной информации; - Опыт управления людьми, организация их работы и формирование отдела; - Опыт в проведении и организации акций; - Составление и обеспечение мер по выполнению плана продаж; - Управление административно-хозяйственной деятельностью отдела, финансовая дисциплина; - Знание логистики, первичной бухгалтерии(программа 1С), документооборота, процессов администрирования; - Навыки ведения переговоров различного уровня, заключение договоров на долгосрочное сотрудничество и разработка коммерческих предложений; - Контроль соблюдения договорных условий и взаиморасчетов с клиентами; - Составление бюджета по расходным статьям, контроль использования денежных средств; - Контроль результатов работы сотрудников отдела и организация отчетности; - Организация перемещение товаров к месту назначения, выбор оптимального маршрута и средств передвижения, обеспечение минимальных временных затрат и расходов материальных ресурсов; удачное размещение товара на складе, наладка коммуникации с функциями и специалистами, задействованными в процессе... Опыт работы: 05.2011 – настоящее время. Региональный представитель ООО «АКВАТЭКСЕРВИС», систем очистки воды в г. Харьков. Основные обязанности: поиск новых клиентов, расширение рынка сбыта, работа с постоянными клиентами, заключение договоров и сопровождения сделок, работа с дебиторской задолженностью. Полное техническое и документальное сопровождение всех сделок связанные с продажей всей продукции ООО «АКВАТЭКСЕРВИС». По трудовому соглашению. 06.2008-05.2011 Директор по продажам Издательство национальной газеты «Газета по-Харьковски» Основные обязанности: - обеспечение выполнения плана продаж, его анализ, управление продажами и формирование ценовой политики; - разработка мер и работа по увеличению прибыльности отдела; - управление работой отдела и его формирование; - контроль результатов работы сотрудников отдела и организация отчетности; - контроль и анализ деятельности торговых представителей; - заключение договоров, ведение переговоров различного уровня, - составление коммерческих предложений; - контроль соблюдения договорных условий и взаиморасчетов с клиентами; - сбор и анализ рыночной информации; - постоянный мониторинг торговых точек города; - организация работы промоутеров; 1995г.-1999г. Харьковский электромеханический техникум транспортного строительства. Квалификация: младший специалист - техник-электрик. Специальность: Монтаж электрооборудования предприятий и гражданских сооружений. 1999г.-2003г. Украинская Государственная Академия железнодорожного транспорта. Квалификация специалиста; инженер-теплоэнергетик Специальность: Теплоэнергетика.