

МЕНЕДЖЕР, 10 000 ГРН.

🔄 19 квітня 2017 📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Логістика, доставка, склад, Виробництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Досвід роботи

Менеджер по снабженію.

ООО «Ком- фор»

01.2015 – 04.2017 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки: Анализ движения ТМЦ, выполнение заявок по закупке, поддержание необходимого минимального запаса. Ведение переговоров по условиям сотрудничества. Анализ цен на рынке. Контроль документооборота и оплат. Снабжение продуктом и информацией 18 филиалов.

Торговый представитель

ООО ТГ " Союз"

01.2012 – 04.2014 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки: Выполнение поставленных планов, проведение презентаций, работа с возражениями, контроль дебиторской задолженности, мерчендайзинг.

Региональный менеджер

Компания «Neolux»

09.2010 – 04.2012 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки: Формирование клиентской базы, поиск клиентов, проведение переговоров, контроль дебиторской задолженности. Продвижение бренда по вверенной территории, проведение семинаров, обучение продавцов.

Освіта

НТУ ХПИ

Спеціальність: инженер литейного оборудования

незакінчена вища, 09.2005 – 01.2009 (3 роки 4 місяці)

ПТУ-41

Спеціальність: продавец-товаровед

середньо-спеціальна, 10.1999 – 05.2001 (1 рік 8 місяців)

Знання мов

Английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Хобби и увлечения - Баскетбол, чтение. В период с ноября 2002 по май 2004 проходил срочную службу в ЗСУ Тренінги: Шаги торгового представителя Технологии ведения переговоров Управление результативностью: тайм-менеджмент Самообразование Спин «7 навыков высокоэффективных людей» Я так и знал.! Теория ограничений для розничной торговли Критическая цепь Цель, 2, 3 «Синдром стога сена» «Выбор. Правила Голдратта» Клиенты на всю жизнь Психология переговоров. Как добиться большего

Анализ движения ТМЦ, выполнение заявок по закупке, поддержание необходимого минимального запаса.

Ведение переговоров по условиям сотрудничества.

Анализ цен на рынке. Контроль документооборота и оплат.

Поиск новых партнеров, проведение презентаций, работа с возражениями, ведение долгосрочных переговоров.

Продвижение бренда по вверенной территории, проведение семинаров, обучение продавцов....

Работа с возражениями, поиск клиентов, расширение продаваемого ассортимента.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Работа в стабильной компании, с перспективой карьерного роста.