Резюме №122719 Обновлено 8 июля 2019

Региональный торговый представитель

От 50 000 руб/мес

Белгород

Мужчина, **50 лет**, состою в браке

Дети: есть (1998)

Гражданство: **Россия**

Опыт работы

8 месяцев
май 2018 — декабрь 2018

Региональный менеджер
ООО " ТД "Белгородский Хладокомбинат" (Производство, оптовая торговля), Белгород
Поиск деловых партнеров и клиентов. Изучение и анализ потребительского спроса, а также сбор информации о финансовых возможностях потребителей на закрепленной территории (уровень доходов) и деятельности конкурентов компании. Анализ полученных данных о рынке в регионе и разработка стратегических планов по продвижению товаров и услуг предприятия. Проведение расчетов средств, полученных от реализации товаров. Проведение маркетинговой политики в регионе. Разработка планов по увеличению доходов на закрепленной территории. Составление отчетности руководству по таким вопросам: уровень спроса на товары и услуги компании; перечень неликвидных товаров; характеристика объемов продаж, а также финансовых и экономических показателей работы предприятия в регионе. Контроль выполнения указаний вышестоящего руководства.

8 месяцев
июль 2016 — март 2017

Территориальный менеджер
ООО "Лариса" (Алкогольная оптовая компания), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

1 год 1 месяц
июнь 2015 — июнь 2016

Торговый представитель
ООО «Компания Добрыня» (Алкогольная оптовая компания), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

1 год 8 месяцев
апрель 2013 — декабрь 2014

Региональный представитель
ООО «Тиволи» (РУСВИНТОРГ) (Алкогольная оптовая компания), Москва
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

1 год
сентябрь 2011 — август 2012

Территориальный торговый представитель
ООО «ВЭЛЛА» (ЛЕГЕНДЫ КРЫМА) (Алкогольная оптовая компания), Москва
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

7 лет 2 месяца
август 2003 — сентябрь 2010

Менеджер
ООО «Ирбис – 95» (Алкогольная оптовая компания), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

3 года
сентябрь 2000 — август 2003

Торговый представитель
ООО «Русьимпорт – Белгород" (Алкогольная оптовая компания), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

5 лет
сентябрь 1994 — август 1999

Товаровед оптового склад
ОАО «Белгородский молочный комбинат» (Оптовая торговля), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

10 месяцев
ноябрь 1993 — август 1994

Продавец-консультант
ТОО «Влата» (Торговля), Белгород
• мониторинг On-trade и Off-trade;
• контроль и проведение ТММ в On-trade и Off-trade;
• составление коммерческих предложений;
• ведение переговоров с клиентами, заключение договоров;
• построение долгосрочных отношений с клиентами;
• обработка бланков-заявок;
• обучение продавцов-консультантов, обслуживающего персонала розничной торговой сети и предприятий общественного питания,
• сбор информации и ее систематизация;
• изучение спроса и мониторинг рынка;
• разработка и проведение рекламных мероприятий;
• мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
• контроль выполнения заказов;
• контроль финансовой дисциплины клиента;
• составление ежемесячного плана продаж; осуществление контроля за широтой ассортимента,
• ведение внутреннего документооборота;
• складской учет, проведение инвентаризаций;
• обязанности логиста;
• анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
• предоставление отчетов по итогам работы.

Образование

Высшее
Заочная форма обучения
2007 г.

Белгородский государственный университет, г. Белгород
Факультет: Социально-психологический
Специальность: Менеджмент организации

Курсы и тренинги

262 часа
Дата окончания: сентябрь 2011 г.

Менеджмент в подразделениях по маркетингу и сбыту продукции»
БелГНИУ, г. Белгород

Уровень владения компьютером: Уверенный пользователь
•MS Windows XP – Word, Excel
Водительские права: Категории В (2011 г.)