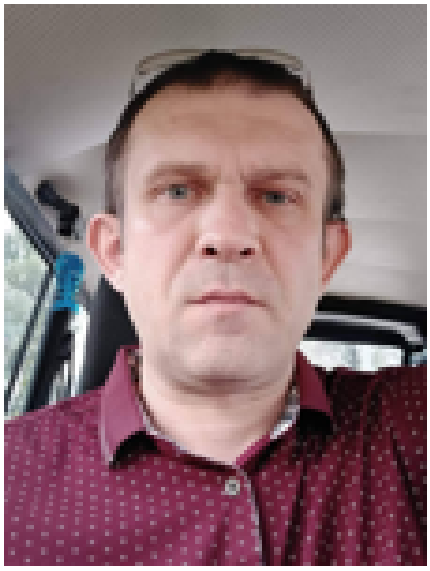
Опубликовано 18 ноября 2022г.



Бабичев Максии

Активно ищу работу

Менеджер з продажів, 15000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: 12 ноября 1978 (47 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Менеджер по продажам дверей и стеклянных перегородок

с 11.2021 по текущее время (4 года 11 месяцев)
Аванти, Київ
(Компания «Аванти» : Реализация товарной группы:
мебель, стеклянные перегородки, системы скрытого монтажа,
межкомнатные и входные двери, гаражные ворота
по следующим каналам сбыта:

а) Розничный покупатель 35%
...
б) Архитектор, дизайнер 40%
...
в) Застройщик, строительные компании, прорабы 15%
...
г) Дилерская сеть (Торговые точки) 10%
...
по состоянию на 23 февраля был взят самый крупный заказ на изготовление стеклянных перегородок на сумму 496 000 грн)

Региональный менеджер

с 04.2019 по 09.2020 (1 год 5 месяцев)
DL Profiles (Италия), Київ
(Киев (Законодатель моды и эксклюзивный представитель итальянских фабрик Unydeco, De Checchi Lucciano | Одно из лучших мест работы.)

Производство и дистрибьюция в Украине
алюминиевого плинтуса и профиля, плинтуса скрытого монтажа.

1) Благодаря наличию наработанной базы клиентов и доверительных партнерских отношений с ними удалось подключить к общему пулу клиентов, что существенно увеличило продажи
2) Развитие и сопровождение действующих клиентов
3) Поиск новых дилеров по всей территории Украины;
4) Привлечение к сотрудничеству дизайнеров, архитекторов, застройщиков , так как в компании появился дорогой продукт
5) Грамотная политика по разработке и предоставлению торгового оборудования в зависимости от условий и места работы Партнера также повлияла на рост продаж

Достижение:
а) благодаря опыту, полученному ранее по продвижению тм "Барлинек" по вводу нового Продукта удалось рассмотреть тенденцию по увеличению спроса на двери скрытого монтажа и виниловый пол. И как следствие сделан акцент на эти два направления .
Повторюсь, оказались снова Первыми, что позволило получать больший доход до тех пор, пока конкуренты не начали копировать
б) Увеличена стоимость продукции, повышена маржинальность для дилеров представляющих дорогой сегмент, что позволило получить дополнительный заработок Партнерам и Компании
в) благодарю опыту, приобретенному ранее
Приостановлена попытка вложения финансового ресурса компании в деятельность, где конкуренты имели преимущество как минимум по трём параметрам.)

Бренд-менеджер & Территориальный представитель. (Напольные покрытия)

с 12.2016 по 12.2018 (2 года)
Стар Буд, Київ
("Стар-Буд" & "БВД-Украина", Киев (Стар-Буд - национальный дистрибьютер паркетной доски "Barlinek" | Одно из лучших мест работы)

1) Еженедельные командировки по вверенному региону с целью знакомства с каждым участником торгового процесса (от менеджера до владельца бизнесса)

2) Контроль выполнения магазинами розничных цен как важнейшей составляющей для баланса отношений между конкурирующими контрагентами .;
3) Расширение ассортимента выставочных образцов в каждой торговой точке партнёрской сети тем партнерам, которые при нашем совместном участии показали стабильный прирост.
4) Разработка и внедрение мероприятий направленных на улучшение представленности и узнаваемости выставочного оборудования для каждой торговой марки для конечных покупателей;
5) Анализ своей деятельности и действий конкурентов:
планов, возможностей, рисков ,
наличия "узких мест" и точек роста.
7) Участие в исследовании в запросе рынка на новый продукт и как следствие ПЕРВЫМИ вывели на рынок новую линейку продукции своего бренда.
Как известно : "Первопроходцы снимают сливки"

Достижение:
а) были найдены и запущены в производство продукты, которые имели тренд к росту
б) остановка падения продаж во второй месяц испытательного периода
в) выход на уровень, когда продажи по данному бренду
могли осуществляться без участия Бренд-менеджера)

Деловые и личные качества

склонность к аналитической деятельности, навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, предприимчивость, способность самостоятельно принимать решения, внимание к деталям, стресоустойчивость

Образование

Київський Машинобудівний технікум

неоконченое высшее , с 1997 по 2000 (3 года)
Економіка підприємства ; Економіст з поглиблиним вивченням бух.обліку, Київ (Україна)

Київський Машинобудівний технікум

неоконченое высшее , с 1995 по 1998 (3 года)
Обробка металів ; Технік-технолог, Київ (Україна)

Владение языками

Українська — опытный
Англійська — базовый
Російська — свободно