Опубликовано 06 июня 2022г.



Веремієнко Ростислав Миколайович

Активно ищу работу

Менеджер з продажу, 18000 грн

Полная занятость, Неполная занятость, Удаленная работа, Сменный график, Свободный график
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: 27 ноября 1980 (46 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами

с 10.2016 по 09.2021 (4 года 10 месяцев)
ТОВ "Перша Чарівна Скриня", Київ
(- Пошук та ведення переговорів з потенційними клієнтами у сфері B2B та B2C з метою забезпечення кавового сервісу, продажу кави та сипких інгредієнтів провідних європейських виробників: ICS (TM Pelican Rouge), Regilait, FoodNess, CaffeSi, Pregel, вендінгового обладнання Bianchivending Group, Cimbali;
- Підтримка, розвиток та розширення власної торгової мережі, збільшення операційного прибутку;
- Аналіз конкурентного ринку, оперативне реагування з його зміни.

Досягнення:

- Став частиною команди професіоналів, що досягла, за результатами 2016-2021 року, зростання вендінгової мережі та напрямки HoReCa компанії майже втричі;
- Займався організацією процесу супроводу великих мережевих клієнтів, таких як: "Спортлайф", "Епіцентр-К", "Білла/Новус", "Ашан", "Миронівський Хлібопродукт", АЗС "Гранд-Петрол", "АНП", "Мотто" та ін.;
- Виведення широкого асортименту продукції на платформу Rozetka.)

Менеджер з оптового продажу цукру

с 05.2016 по 10.2016 (4 месяца)
ТОВ "ІБЕРИС ЛТД", Київ
(- Пошук та ведення великих виробничих клієнтів (B2B) харчової промисловості;
- Здійснення тендерного продажу в системах Prozorro, Zakupki.prom.ua, Smarttender, Fabrikant.ua.
- Збільшення обсягів продажу та операційного прибутку.)

Менеджер з оптового продажу продукції

с 09.2011 по 03.2016 (4 года 5 месяцев)
ТОВ "СІНТО-94", Київ
(- Виконання плану продажу таблетованої солі, побутової та автохімії;
- Моніторинг ринку, конкурентний аналіз, стратегічне планування;
- Проведення переговорів із клієнтами та контроль дебіторської заборгованості;
- Підготовка документації для роботи з банками та контролюючими органами;
- Участь у розробці нової продукції та підготовка до випуску її на ринок.

Досягнення:

- Збільшив загальний обсяг продажу продукції в 2,5 рази за період роботи у компанії;
- Зменшив термін повернення дебіторської заборгованості із 60 до 15 днів.)

Менеджер та контент-менеджер інтернет-магазину ювелірних виробів "Заріна Онлайн"

с 09.2010 по 09.2011 (11 месяцев)
ТОВ "ПіК Консалтинг", Київ
(- Консультування покупців та допомога у виборі виробів (метала та каміння, їх кольору, каратності, форми, вартості та наявності на складі);
- Оформлення розрахунків із покупцями, ведення касової документації;
- Інформування постійних покупців про спеціальні пропозиції та акції магазину;
- Наповнення сайту контентом (розміщення фотографій, складання описів виробів, оптимізація сайту у пошукових системах);
- Підтримання життєдіяльності офісу та створення позитивного образу інтернет-магазину "Заріна Онлайн" у кінцевого споживача.

Досягнення:

- Наповнив сайт інтернет-магазину з «нуля» до 2000 виробів (з фото та описом);
- Заклав міцний фундамент щомісячного продажу в районі 180-200 тис. грн.)

Образование

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

высшее , с 2005 по 2009 (4 года)
Фінанси, факультет "Економіки та Менеджменту", Київ (Україна)

Владение языками

Англійська — базовый
Українська — свободно
Російська — свободно

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/menedzher-z-prodazhu-244938