Опубликовано 27 октября 2021г.



Елизаров Александр

Активно ищу работу

Национальный менеджер, дивизиональный менеджер, региональный менеджер по продажам, 40000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Днепр
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Дивизиональный менеджер по продажам, регион - восток

с 12.2020 по 09.2021 (9 месяцев)
ТМ Tchibo&Davidoff
(Зона ответственности:

Планирование и контроль продаж в регионе

Развитие продаж в национальных и локальных сетях (промо, ассортимент, новинки)

Развитие продаж через дистрибьюторов, контроль выполнения планов продаж

Ведение переговоров с ключевыми клиентами, подключение новых дистрибьюторов

Разработка и внедрение активностей для увеличения показателей дистрибьюции

Взаимодействие с командами отделов продаж импортера/дистрибьюторов

Мониторинг и анализ рынка/конкурентов

Достижения:

Увеличено кол-во дистрибьюторов, изменен подход в развитии бизнеса

Прописаны промопланы для сетей до конца года

Выполнение планов месяца не ниже 100%

Рост объема +50% к показателям 2020 года

Причина ухода - завершение проекта в Украине)

Kum modern trade (дивизиональный менеджер) procter&gamble

с 06.2017 по 02.2018 (8 месяцев)
SAVSERVIS
(Зона ответственности:

Стратегическое планирование и развитие вверенной территории и клиентов

Развитие партнерских отношений в KAM секции в направлении P&G

Проведение стратегических переговоров, заключение договоров, поддержание эффективных взаимоотношений с заказчиками (ключевыми игроками рынка: non food/food FMCG ритейл, аптечные сети)

Осуществление подписания годовых контрактов, маркетинговых соглашений, анализ работы

Разработка и внедрение программ по вводу новых SKU в сети

Управление командой - 4 региональных KAMa и их развитие, проведение аттестаций, тренингов и обучения по стандартам P&G

Выполнение плановых показателей (объем продаж, дебиторская задолженность), анализ динамики продаж.

Достижения:

Сформирована эффективная команда KAMов в г. Днепр, Запорожье, Одесса, Винница

Проведены годовые переговоры в новом формате сотрудничества сетей с продукцией P&G

Изменена и внедрена новая система маркетинговых активностей

Выполнение целей и планов продаж не ниже 100%)

Национальный менеджер по продажам отдела afh по украине (horeca)

с 05.2014 по 03.2017 (2 года 10 месяцев)
Strauss Ukraine
(Зона ответственности:

Выполнение планов продаж собственных брендов: TOTTI Caffe, Ambassador (профессиональные эспрессо-смеси, зерновой кофе, кофейные капсулы, вендинговые ингредиенты), профессионального кофейного оборудования.

Организация комплекса мероприятий для увеличения объема продаж.

Прогнозирование и разработка стратегии продаж, направленной на увеличение ежегодной доли рынка продукта.

Управление и развитие команды отдела продаж AFH: 8 RSM, отдел прямых продаж, тренер, сервис

Проведение переговоров с ключевыми клиентами на территории Украины. Проведение ежемесячных совещаний с постановкой задач региональным менеджерам. Разработка ценовой политики, скидок, акций, выставок-продаж.

Мониторинг конкурентов кофейного сегмента. Аудит рынка.

Контроль динамики и развитие уровня покрытия и представленности.

Контроль и управление дебиторской задолженностью.

Ведение отчетности.

Достижения:

Сформирована эффективная команда отдела продаж

Изменен подход в работе с дистибьюторами и увеличено их кол-во

Выполнение планов месяца и квартала не ниже 100% в условиях не стабильной экономической обстановки

Ежегодный пророст объема +20% и выше в тоннах)

Региональный менеджер

с 11.2010 по 05.2014 (3 года 6 месяцев)
Strauss Ukraine

(Региональный менеджер по продажам отделов AFH (HoReCa) и Traditional Trade (Юго-восточный Регион Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Донецкая, Луганская области)

Региональная команда - 3ТМ)

Региональный менеджер

с 06.2008 по 10.2010 (2 года 4 месяца)
Галка Лтд., СП
(Региональный менеджер ТД ГАЛКА (Юго-восточный Регион Днепропетровская, Запорожская, Донецкая, Луганская области)

Региональная команда - 2ТМ)

Региональный менеджер

с 02.2005 по 06.2008 (3 года 4 месяца)
Foodaworld Marketing PTE Ltd
(Региональный менеджер Юго-восточный Регион Foodaworld Marketing PTE Ltd (Представительство в Украине ТМ «MacCoffee»)

Региональная команда - 8 Мерчендайзеров)

Дополнительные сведения

Опыт работы в продажах более 15 лет

значительный опыт проведения успешных переговоров

способность работать с проектами от разработки концепции до полного завершения

лидер, способен создавать эффективную команду

будучи высокомотивированным на результат, имея достаточный уровень самоорганизации и используя в работе деловой подход, направляю все усилия на выполнение задач в продажах любого уровня сложности.

Личные качества
Коммуникабельность: нахожу общий язык с людьми для эффективного решения смежных рабочих вопросов.

Стрессоустойчивость: способен выдержать высокие эмоциональные нагрузки, сохраняя спокойствие в критических ситуациях при работе в напряженном режиме как самостоятельно, так и в команде.

Выносливость: способен действовать длительное время, несмотря на нагрузку.

Ответственность и честность: могу быстро анализировать ситуацию, оперативно принимать

решение и возлагать за них ответственность на себя.

Организованность: составляю для себя максимально четкий график работы и придерживаюсь его.

Целеустремленность: имею цель и не отказываюсь от нее под давлением обстоятельств.

Результативность: выполняю и перевыполняю планы продаж по итогам квартала/года, показываю рост доли рынка продукта в кризисной ситуации.

Водительское удостоверение
Водительское удостоверение категории "B", личный автомобиль, опыт управления автомобилем - 18 лет.

Готовность к командировкам.

Компьютерные навыки
Владею основами бухучета (первичная документация, основы отчетности), уверенно ориентируюсь в нормативной законодательной базе, ПК (MS Office, 1С:Предприятие и др.).

Увлечения и интересы
Активный отдых, туризм, стрелковые виды спорта

Образование

Межрегиональная академия управления персоналом (мауп)

высшее , с по 1999
Факультет – «менеджмент и бизнес», специальность – «управление бизнесом», Днепр

Курсы и тренинги

Тренинги p&g Днепр, 2018 Внутренние тренинги компании ооо «штраус украина» Киев, 2017 Работа в команде Киев, 2015 ЦПБА «Инновация» г. Киев Техники эффективного влияния на партнера по переговорам Киев, 2014 ЦПБА «Инновация» г. Киев Успешное управление дистрибьюцией Киев, 2014

Владение языками

Английский — базовый
Русский — свободно
Украинский — свободно

https://novarobota.ua/index.php/resume/natsionalnyy-menedzher-divizionalnyy-menedzher-regionalnyy-menedzher-po-prodazham-240977