Опубликовано 04 октября 2021г.



Шутка Вячеслав Степанович

Активно ищу работу

Регіональний менеджер, 60000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Одесса
Дата рождения: 17 сентября 1980 (46 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Состою в браке
Дети: Есть дети

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Південний регіон

Опыт работы

Регіональний менеджер Південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська обл.).

с 05.2005 по 10.2021 (16 лет 5 месяцев)
ПрАТ Оболонь(Виробництво та продажі алкогольних та безалкогольних напоїв),Киев
(1. Формування торгової команди (штат 250 чоловік), контроль за виконанням KPI.

2. Підбір логістичних компаній (дистрибуторів) на умовах співпраці з головним підприємством та згідно потреб території.

3.Участь в перемовах з національними, локальними та регіональними мережами.

4.Розробка стратегії розвитку регіону, програми по збільшенню обсягів збуту і координація їх виконання.

5. Забезпечення цільового використання фінансових ресурсів, наданих для роботи в регіоні, підготовка і представлення звітів керівництву по наступним напрямках: попит на окремі найменування товарів і перелік товарів; обсяги продаж; фінансові й економічні показники діяльності в регіоні.

6. Здійснення збору інформації про регіональний ринок (активна /неактивна клієнтська база, кількість населення, загальний рівень цін і співвідношення заробітної плати, основний споживчий попит, діяльність конкурентів у регіоні ін.).

7. Аналіз інформації про регіональний ринок і на основі результатів аналізу розробка стратегії по представленню товарів у регіоні.

8. Забезпечення реалізації рекламних кампаній по просуванню товарів у регіоні, реалізація PR-кампаній по формуванню сприятливого іміджу підприємства в регіоні з урахуванням місцевої специфіки.

9. Організація і розвиток системи дистрибуції в регіоні, здійснення пошуку партнерів (для спільного освоєння регіонального ринку).

10.Організація роботи торгової команди, здійснення координації мерчандайзингу в регіоні.

11.Координація своєї роботи з центральним офісом підприємства (головним підприємством), забезпечення виконання провідних вказівок і розпоряджень керівництва центрального офісу (головного підприємства).

12. Представлення і захист інтересів підприємства в регіоні.

Досягнення на посаді RM:

Сформовано торгову команду - як основа успіху розвитку компанії;

Збільшено клієнську базу на 30% в 2013/2014 роках по південному регіону;

Досягнуто найбільшої долі продажу по корпорації в каналі традційна торгівля 27% за 6місяців 2021р.згідно даних Укрпиво та АС Нільсен.

В результаті партнерських взаємовідносин досягнуто співпрацю з мережою Пасічний 200маг. в долі 50% протягом 8 років;

Розпочато співпрацю з Мережою Копійка,100маг.;

Досягнуто ексклюзивної співпраці з 5ми аквапарками південного регіону.

За власної ініціативи розпочато налив та випуск б/а напою мохіто в асортименті у кеги який став лідером в 2017р у розливних напоях та пива ТМ Южанка;

Результат командної роботи - краща динаміка протягом 2013-2017 років по корпорації, на рівні 130%;

Кращий RM по результатам 2014 р, Почесна грамота від Президента компанії;

Найвища винагорода корпорації ПрАТ Оболонь, значок «Золотий грифон №2» в 2016 р;

Почесна Грамота Міністерства Аграрної політики та продовольства України в 2016 р.

2010-2013 р. – територіальний менеджер ПрАТ «Оболонь» (м. Кривий Ріг, Нікополь, П`ятихатки)

1. Розробка й організація проведення передпродажних заходів щодо створення умов для планомірного продажу товарів, задоволення попиту покупців на товари.

2. Контроль за розробкою і реалізацією бізнес-планів і комерційних умов , що укладаються, договорів і контрактів, оцінюючи ступінь можливого ризику.

3. Виявлення найбільш ефективних секторів ринку продаж товарів, розробка комплексу заходів щодо використання можливостей ринку товарів.

4. Розробка і забезпечення реалізації заходів щодо організації і створення мережі збуту товарів (розробка і побудова каналів руху товарів до споживачів; побудова відносин з оптовими і роздрібними торговими підприємствами, іншими посередниками; розвиток дилерських відносин).

5. Контроль з доставки та відвантаження товарів покупцям по укладених договорах.

6. Контроль оплати покупцями товарів по укладених договорах.

7. Аналіз обсягу продаж і підготовка звітів за результатами аналізу.

8. Здійснення підбору і навчання персоналу по продажах (торгових представників, супервайзерів), визначення задач підлеглим працівникам.

Досягнення на посаді ASM:

Збільшено клієнтську базу на 20% та холодильного обладнання на 35%;

Досягнуто долю ексклюзивних тт які працювали по пиву складала 8% від загальної кількості пивних тт; ТТ з долею 50% по пиву складали 26% від загальної кількості тт.

Збільшено продажі в період виконання обов`язків на 170%, як наслідок підвищення по кар’єрній драбині до рівня RM;

Кращий ASM по результатам роботи 2011 р., грамота від міністра Аграрної політики та продовольства України;

Кращий ASM по результатам роботи в 2012 р, найвища винагорода корпорації ПрАТ Оболонь , значок «Золотий грифон №1» в 2013 р.

2007-2010р. – супервайзер ПрАТ «Оболонь» (м. Кропивницький)

контроль над поточною роботою “польових” співробітників;
навчання та коучинг співробітників;
консультативна підтримка та інформаційне забезпечення;
координація дій команди, розподіл завдань;
доведення цілей, завдань компанії до співробітників;
збір, групування і надання звітності по діяльності підпорядкованої йому команди;
адміністрування: розподіл роботи, облік робочого часу, розрахунок заробітної плати і т.д.
Досягнення на посаді SV:

Збільшено клієнтську базу на 20%.

Досягнуто динаміку по результатам роботи 200% за 3 роки, як наслідок підвищення по кар’єрній драбині до рівні ASM;

2005 р.-2007 р – торговий представник ПрАТ «Оболонь» (м. Кропивницький)

Досягнення на посаді ТП:

Збільшено клієнтську базу на 25%;

Досягнуто динаміки на рівні 120%.)

Дополнительные сведения

Професійні навички:

- Досвідчений користувач ПК: Інтернет, Word, Excel, PowerPoint, Business Analysis, 1С.

- Досвід управління людьми.

- Навички стратегічного планування.

- Навички моніторингу та аналізу.

- Навички проведення ділових переговорів.

- Навички планування продажів.

- Уміння організувати людей і процеси;

- Управління змінами та змінами, готовність до них.

Особисті якості:

- Швидке прийняття рішення в критичних ситуаціях;

- Уміння взяти на себе відповідальність за результат, дії і рішення;

- Сміливість в рішеннях і діях;

- Ухвалення нестандартних рішень в області управління;

- Персональне лідерство;

- Націленість на високий результат;

- Критичне мислення.

Мови

Українська – рідна.

Російська – вільно.

Додаткова інформація

Водійське посвідчення – категорія «A,B,C,E». Наявність власного авто.

Служба в Збройних силах України 2002р.

Готовність до відряджень

Образование

Кіровоградський державний технічний університет

высшее , с 1997 по 2002 (5 лет)
Спеціальність: Економіст, «Бухгалтерський облік та аудит», стаціонарне навчання,

Курсы и тренинги

-тренінг «7 кроків эфективних продажів», м. Кропивницький -тренінг «Робота з запереченнями», м Херсон. -тренінг «Специфіка роботи в сегменті HoReKa», м. Одеса. -тренінг «Менеджерський цикл» (Навички супервайзера), м. Одеса. -тренінг «Правила домінування», м.Ізмаїл. -тренінг «Ділові переговори», м. Білгород-Дністровський. -тренінг «Управління по збалансованій системі

показників» м. Київ