Опубликовано 27 января 2022г.



Мущинская Ирина

Активно ищу работу

Регіональний менеджер, 25000 грн

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

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Региональный менеджер

с 09.2014 по текущее время (12 лет 2 месяца)
ООО Слобожанский мыловар
(Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории(Донецкая,Луганская области).
Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль,

управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.)

Региональный менеджер

с 07.2012 по 09.2014 (2 года 2 месяца)
ООО "Лирене Украина"
(Реализация стратегии продаж компании на закрепленной территории(Донецкая,Луганская,Харьковская,Полтавская,Сумская,Днепропетровская,Запорожская области).
Разработка планов продаж по дистрибьюторам, подконтрольным территориям; обеспечение их выполнения (Sell-in/sell-out в количественном, денежном выражении); организация количественной и качественной дистрибуции на закрепленной территории; работа с торговыми командами дистрибьюторов, систематическое и оперативное проведение собраний и тренингов, разработка планов, постановка целей, разработка мотивационных программ; контроль, управление дебиторской задолженностью дистрибьюторов; контроль соблюдения ценовой политики; получение отчетов и статистики по регионам, их аналитика, формирование и предоставление внутренней отчетности; организация, проведение, контроль и аналитика маркетинговых мероприятий; сбор информации, отчет и аналитика по акциям и по деятельности конкурентов; управление отношениями с клиентами, максимизация позитивного имиджа компании, ее продуктов.
Проведение презентаций, круглых столов в аптеках, магазинах, офисах сетей по космецевтике.)

Региональный менеджер

с 09.2011 по 02.2012 (5 месяцев)
ООО ПТФ"ЭКМИ" (дистрибъюция)
(Основные обязанности: контроль продаж и товарного запаса на складах дистрибьюторов(Донецкая и Луганская области).
Контроль своевременного поступления денежных средств за реализованную продукцию.
Работа с торговой командой(строчек, мотивация торговых представителей,продукт.тренинги).
Работа с ключевыми клиентами(годовые переговоры, ввод новинок, проведение маркетинговых мероприятий)Формирование отчетности для предприятия.)

Начальник отдела продаж ТМ L'oreal

с 06.2007 по 07.2011 (4 года 1 месяц)
ООО"Апрель-Донецьк"
(Формирование и контроль торговой команды, обеспечение максимального уровня продаж, своевременная подготовка и заключение договоров на поставку товара. Анализ продаж, спроса и целевого рынка с целью поиска новых заказчиков. Контроль дебиторской задолженности в рамках стандартов компании. Оценка результата деятельности персонала, разработка системы моральной и материальной мотивации.)

Торговый представитель ТМ Colgate-Palmolive

с 06.2005 по 06.2007 (2 года)
ООО "Космикс"
(Поиск новых клиентов, новых рынков сбыта (аптеки, аптечные сети, работа с оптовыми фармацевтическими компаниями) заключение договоров на реализацию продукции, мерчендайзинг, поддержание и контроль дебиторской задолженности.)

Супервайзер

с 06.2003 по 06.2005 (2 года)
ООО «Корпорация Украинские Минеральные Воды»
(Увеличение показателей нумерической и качественной дистрибуции путем постановки задач торговым представителя компании-дистрибутора, а так же мерчендайзерам.)

Дополнительные сведения

Професійні та інші навички

Навички роботи з комп’ютером
Опытный пользователь. Хорошее владение пакетом MS Office (Access, Excel, Power Point, Word, WordPad), графические редакторы (Picture Manager, CorelDRAW), работа с электронной почтой (Outlook Express). Уверенная работа с разными браузерами (Opera, Firefox, Chrome, Amigo, Internet Explorer). Навыки работы с операционными системами Linux и Windows”.
Работа в системе SPOT 2D (СПОТ 2Д), предназначенную для обмена данными между производителем и дистрибьютором.
Додаткова інформація

Водительское удостоверение кат. «В», стаж вождения 15 лет

Образование

Донецкий Институт Предпринимательства

неоконченое высшее , с 2010 по 2015 (5 лет)
менеджер организаций, Донецк (Украина)

«Славянский химико-механический техникум»

среднее специальное , с 1994 по 1997 (3 года)
Специальность: «Эколог» (дневная форма обучения),

Курсы и тренинги

Мерчендайзинг - активные продажи (бизнес-тренер: Волохай В.)2007г. Техника эффективных продаж (бизнес-тренер Красюк А.)2008г Управление менеджмент и руководство (бизнес-тренер Афанасьев О.)2012 г. Технология ключевых переговоров в национальных сетях. Стратегия и тактика воздействующих коммуникаций(бизнес-тренер Пронишин А.)2017г.

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/regionalniy-menedzher-242893