Опубликовано 08 апреля 2024г.



Денис Гурьев Евгеньевич

Активно ищу работу

Региональный менеджер, 40000 грн

Полная занятость, Удаленная работа, Неполная занятость, Свободный график, Сменный график
Желаемый город работы : Одесса
Дата рождения: 23 апреля 1980 (46 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Женат
Дети: Сын 11 лет

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Повышение профессионального уровня. Получение нового профессионального опыта для достижения общих целей в развитии бизнеса компании и собственного статуса внутри неё.

Опыт работы

Региональный менеджер

с 05.2019 по 12.2020 (1 год 7 месяцев)
ООО «Pulls» LLC JT International Company Ukraine CJSC, Одесса
(-территория Юг Украины (Одесская, Николаевская, Херсонская, Кировоградская области)

-непрямые продажи через дистрибьютора во вверенном регионе
-работа с линейной розницей (магазины, павильоны, рынки и т.п.)
-планирование своей работы на неделю, месяц (регулярные командировки)
-руководство командой ТМ (8 человек), постановка задачей, контроль их выполнения. Регулярные аудиты работы ТМ в регионе + совместные визиты, коучинги.
Достижения на рабочем месте:
Регулярное 100-120% выполнение отделом поставленных квартальных задач.)

Региональный менеджер

с 01.2015 по 02.2019 (4 года 1 месяц)
ДП "Electrolux LLC", Одесса
(-территория Юг Украины (Одесская, Николаевская, Херсонская области)
-непрямые продажи через дистрибьюторов во вверенном регионе
-работа с нестандартными каналами сбыта (кухонные студии, производители кухонь, мебели, отели, базы отдыха и т.п.)
-работа с каналами опт/мелкий опт/розница
-планирование своей работы на неделю, месяц (регулярные командировки)
-регулярное посещение дистрибьюторов, совместные визиты с представителями по рознице
-участие в выставках, проводимых дистрибьюторами
Достижения на рабочем месте:
Наработка базы ТТ в регионе с 0 до 335.
Увеличение объёмов продаж на 40%.
Присутствие брендов Electrolux & Zanussi в 95 из 100 ТТ.)

Региональный менеджер

с 07.2013 по 12.2014 (1 год 5 месяцев)
ООО "Хим - Стар", Одесса
(-поиск, презентация, переговоры и запуск дистрибьюторов,
-непрямые продажи через дистрибьюторов,
-планирование своей работы на неделю, месяц(регулярные командировки)
-регулярное посещение дистрибьюторов,
-разработка бонусных программ для дистрибьюторов(мотивация торговых представителей, ПРОМО-акции),
-переговоры с ключевой розницей,
-помощь-поддержка продаж дистрибьютора,
-составление заказа для дистрибьютора,
-работа с оптовыми каналами на вверенной территории.
Достижения на рабочем месте: Увеличение объёмов продаж на 30%, В каждом области Южного региона (Одесская, Николаевская, Херсонская) налажены надёжные партнёрские отношения с дистрибьюторскими и оптовыми компаниями.
Причина смены места работы: предложение от Electrolux.)

Региональный менеджер

с 07.2012 по 07.2013 (1 год)
ООО "ТПК Омега - Автопоставка", Одесса
(-продажа автомобильных запчастей через каналы: опт, B2B.
-контроль дебиторской задолженности.

-работа с существующей КБ.
-наработка новых клиентов.
-регулярные командировки по области.
Достижение на рабочем месте: Сохранение действующей КБ: 100%, Установление новых партнёрских отношений: +20%, Среднемесячное выполнение плановых показателей: 103%.
Причина смены места работы: предложение от ООО «Хим – Стар».)

Региональный менеджер

с 06.2011 по 07.2012 (1 год 1 месяц)
ООО "ТД Диана"
(-поиск, презентация, переговоры и запуск дистрибьюторов,
-планирование своей работы на неделю, месяц(регулярные командировки)
-регулярное посещение дистрибьюторов,
-разработка бонусных программ для дистрибьютора(мотивация торговых представителей),
-переговоры с ключевой розницей,
-помощь-поддержка продаж дистрибьютора,
-составление заказа для дистрибьютора,
-работа с оптовыми каналами на вверенной территории.
Достижения на рабочем месте: Начало работы с ноля (отчасти работа с оставшимся негативом). В каждом области Южного региона (Одесская, Николаевская, Херсонская, АР Крым) налажены надёжные партнёрские отношения с дистрибьюторскими и оптовыми компаниями.
Причина смены места работы: расформирование регионального отдела продаж.)

Региональный представитель

с 03.2010 по 05.2011 (1 год 2 месяца)
ООО "3 М-Украина", Одесса,Николаев,Херсон,АР Крым и области
(-регулярное проведение обучающих семинаров для работников СТО(кузовной цех),
-поиск суб дилеров на вверенной территории,
-проведение презентаций новинок для дилеров,
-проведение демонстраций новинок, поддержание уже существующего ассортимента,
-планирование своей работы на неделю, месяц(регулярные командировки),
-регулярное посещение дилеров,
-регулярное предоставление отчётности о проделанной работе руководству,
-посещение обучающих семинаров-тренингов.
Достижения на рабочем месте: Сохранил действующую КБ: 100%, Установление новых партнёрских отношений: +20%, Перевыполнение годового плана 2010.)

Региональный менеджер(с 12.2009-заместитель директора по региональному развитию)

с 05.2009 по 03.2010 (10 месяцев)
ООО "Юпитер 2003"(ТМ "Данке"), Одесса,Кропивницкий,Черкассы,Винница
(-поиск дилера на вверенной территории,
-ведение переговоров с потенциальными дилерами,
-проведение презентаций,
-планирование своей работы на неделю, месяц(регулярные командировки),
-регулярное посещение дилеров,
-переговоры с крупными производителями окон,

-помощь-поддержка продаж дилера в регионе,
-контроль работы представителей (территориальных менеджеров)в регионах,
-регулярное получение отчётности от территориальных менеджеров, обработка, предоставление своей отчётности руководству.
Достижения на рабочем месте: Установил партнёрские отношения с надёжными эксклюзивными дилерами в ответственном регионе. Постановка, контроль и выполнение ими плановых задач по эксклюзивности. Повышение в должности.)

Региональный менеджер(с 09.2008-Дивизиональный менеджер)

с 03.2007 по 05.2009 (2 года 2 месяца)
"Александрион Украина", ООО, Одесса,Николаев,Херсон,АР Крым,Сумы,Черкассы,Кропивницкий,Полтава,Донецк,Луганск,Харьков,Днепр,Запорожье,Киев и области
(-мониторинг рынка дистрибьюторов на вверенной территории,
-ведение переговоров с потенциальными дистрибьюторами,
-проведение презентаций,
-планирование своей работы на неделю, месяц(регулярные командировки)
-регулярное посещение дистрибьюторов,
-разработка бонусных программ для дистрибьютора(мотивация торговых представителей),
-переговоры с ключевой розницей,
-помощь-поддержка продаж дистрибьютора,
-составление заказа для дистрибьютора.
Достижения на рабочем месте: Начало и организация работы в ответственном регионе с ноля. Установил надёжные партнёрские отношения в каждой области ответственной территории: Одесская область - 3 дистрибьютора (Одесса, Арциз, Котовск); Николаевская область - 2 дистрибьютора (Николаев, Вознесенск); Херсонская область - 1 дистрибьютор (Херсон); АР Крым - 2 дистрибьютора (Симферополь, Севастополь).
Повышение в должности.)

Региональный менеджер

с 02.2021 по 11.2022 (1 год 9 месяцев)
ООО «Торговый дом «АМТ», Одесса
(территория Юг Украины (Одесская, Николаевская, Херсонская, Кировоградская области).
-подбор и руководство командой Территориальных Менеджеров (4 человека), постановка задач, контроль их выполнения. Регулярные совместные визиты, коучинги с ТМ в регионе. Работа по маршруту.
-прямые продажи через дилеров во вверенном регионе.
-работа с линейной розницей (дилеры, суб-дилеры, магазины, павильоны, рынки и т.п.).
-планирование своей работы и работы ТМов на неделю, месяц (регулярные командировки).
Достижения на рабочем месте:
Среднемесячное выполнение плана продаж отделом под моим руководством = 120%.
Увеличение объёмов продаж 2021 года по сравнению с 2020 годом на 25%.
Увеличение клиентской базы на 30%.)

Региональный менеджер

с 02.2023 по текущее время (3 года 8 месяцев)
ООО «BFI», Одеса

(-территория Юг Украины (Одесская, Николаевская, Херсонская, Кировоградская области).
-планирование своей работы на неделю, месяц (регулярные командировки).
-регулярная работа с командами дистрибьюторов (торговыми представителями) в «полях», полевые тренинги, коучинги.
-разработка бонусных программ для команд дистрибьюторов (мотивация торговых представителей, ПРОМО-акции).
-планирование заказа для дистрибьютора.
Достижения на рабочем месте:
Увеличение объёмов продаж на 40%.
Подключение нового крупного дистрибьютора в Одесской области.
Замена дистрибьютора в Кировоградской области.)

Деловые и личные качества

навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, креативность, навыки проведения успешных переговоров с клиентами, умение убеждать и договариваться, стремление к самосовершенствованию, творческий подход к поиску способов выполнения поставленных задач, постоянно повышаю свой уровень профессиональной подготовки, умение достигать желаемых результатов, развитое стратегическое мышление, хорошие организаторские способности, трудолюбие, дисциплинированность, аналитическое мышление, настойчивость, умение согласованно работать в коллективе, добросовестное выполнение поставленных задач, амбициозность, ответственность, активность, стремление к повышению профессионального уровня, профессионал с большим практическим опытом в данной области, склонность к аналитической деятельности, умение сосредотачиваться на главном, исполнительность, пунктуальность, умение быстро обучаться и осваивать новую информацию, коммуникабельность, высокая работоспособность, упорство, гибкость мышления, навыки подготовки докладов, работоспособность, способность быстро принимать правильные решения, глубокое знание сферы деятельности, нацеленность на результат, навыки делового общения, аккуратность, надежность, предприимчивость, внимательность, энтузиазм, уверенность в себе, ответственность, инициативность, порядочность, решительность, способность к быстрому обучению, стресоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях, самоконтроль, презентабельная внешность, общительность, хорошая дикция, тактичность, целеустремленность, привлекательность, жизнерадостность, вежливость, энергичность, способность самостоятельно принимать решения, организованность, честность, находчивость, внимание к деталям, самостоятельность, справедливость, ориентация на результат, стресоустойчивость, принципиальность

Дополнительные сведения

Водительское удостоверение:
Категория: "B", опыт вождения 20 лет.
Личный автомобиль.

Компьютерные навыки:
Опытный пользователь:
Word
Excel
Power Point

Internet
1С

Личные качества:
- ответственный,
- целеустремленный,
- коммуникабельный,
- пунктуальный
- быстро обучаем,
- результативен,
- навыки планирования своей деятельности и подчинённых,
- навыки делового общения,
- управленческие навыки.

Увлечения и интересы:
- самообразование
- туризм
- экстремальные виды спорта
- фотография

Образование

Одесская Государственная Академия Строительства и Архитектуры

высшее
ГС, специалист в дорожном строительстве,

Курсы и тренинги

CFS – Training (Киев, Украина) Год окончания 2010 Тренинг по курсу: "Клиент - ориентированные продажи". Тренер Алексей Волохов, Москва. CFS – Work Shop (Киев, Украина) Год окончания 2010 Тренинг по курсу: "Клиент - ориентированные продажи". Тренер Анжелика Ковшар, Киев.

Владение языками

Английский — базовый