



## Пятецкая Лилия

Активно ищу работу

Региональный менеджер

Полная занятость

Желаемый город работы : Киев

Дата рождения: 4 октября 1983 (41 год)

Пол: Женщина

Семейное положение: Не указано

Дети: Не указано

## Контактная информация

[Зарегистрируйтесь](#) или войдите чтобы открыть контакты соискателя

## Опыт работы

Директор. Владелец

с 07.2017 по текущее время (7 лет 3 месяца)

ФЛП Пятецкая, Днепр

(Открытие бизнеса с нуля. 4 года успешного ведения бизнеса. Набор и управление персоналом.

Отчетность, лично ведение бухгалтерии. Работа с закупками, поставщиками. Разработка

концепции заведения. Работа с соц. сетями по продвижению. Введение акций и предложений для

гостей заведения. На этапе продажи бизнеса

з 03.2015 по 03.2018 (3 роки)

ФЛП Пятецкая, Дніпро (ресторанный бизнес)

Владелец стрит-фуд. Точка уличной еды. Открытие бизнеса "с нуля". Разработка бизнес плана и концепции. Подбор персонала и контроль рабочего процесса. Закупка, работа с поставщиками. Ведение бухгалтерии. Налогообложение. Соблюдение санитарных норм. Акции, реклама.)

Региональный менеджер. Специалист коммерческого отдела

с 08.2013 по 10.2014 (1 год 1 месяц)

ПП "Санта-Украина", Донецк

(ЧП «Санта – Украина», Донецк (Производство продуктов питания))

ЧП «Санта – Украина» официальное представительство ООО СП «Санта-Бремор» и "Савушкин продукт" в Украине

Должность: специалист коммерческого отдела (региональный менеджер) ОАО «Савушкин продукт» (молочное направление) по Донецкой, Луганской областям.

Основные обязанности: Поиск дистрибьюторов, ведение переговоров, заключение договоров.

Курирование и координирование работы действующих дистрибьюторов-партнеров на территории Донецкой и Луганской областей. Планирование, отчетность, подготовка маркетинговых мероприятий направленных на увеличения объема продаж. Тренинги торговых команд (обучение, работа с рекламой, полевые тренинги). Знание основ мерчендайзинга. Проведение сенсуса.)

Территориальный менеджер

с 10.2012 по 03.2013 (4 месяца)

ПуАО "Великобурлукский сыродельный завод"(Производство продуктов питания), Донецк (ПуАО «Великобурлукский сыродельный завод» холдинг казахской компании «Агропродукт» производство молочной продукции ТМ Одари, ТМ Мумуня

Должность: Территориальный менеджер Донецкий регион

Основные обязанности: Курирование дистрибьютора-партнера на территории Донецкой области (филиалы Мариуполь, Донецк, Краматорск). Контроль первичных и вторичных продаж. Ввод и увеличение ассортимента продукции. Контроль финансовой дисциплины дистрибьютора. Работа с торговой командой. Тренинги, презентации, регулярная работа в «полях», распределение поставленных планов по всем филиалам. Маркетинговые мероприятия, разработка акций направленные на увеличение процента продаж на вверенной территории. Ротация и регулирование товарных остатков на складе дистрибьютора согласно договору. Мониторинг цен по всем каналам сбыта. Отчетность (оперативные, за неделю, за месяц).)

Территориальный менеджер

с 03.2012 по 09.2012 (5 месяцев)

ЧП "БИГС", Донецк

(«БИГС» г. Харьков. Частное предприятие, занимающееся реализацией по территории Украины непродовольственной группы товаров (посуда, изделия из стекла, мелкая и крупная бытовая техника). ТМ Scarlett, Vitek, Maestro, Bohemia, Luminarc, SNT и т.д.

Должность: Территориальный менеджер (Донецк, Луганск), менеджер по сбыту

Основные обязанности: Разработка территории с «ноля», ведение переговоров, заключение договоров и дальнейшая работа с клиентской базой регионов. Прием заказов, контроль дебиторской задолженности, решение всех рабочих моментов.)

## Территориальный менеджер

с 03.2010 по 08.2011 (1 год 4 месяца)

ООО "Продторгресурс"(Производство), Донецк

(ООО «Продторгресурс»; ТМ «Санчо

Специализация: производственная организация по изготовлению снеков и кондитерского ассортимента.

Должность: Территориальный менеджер.

Основные обязанности:

Обеспечение эффективной организации сбыта продукции предприятия на территории Донецка и области;

Ценообразование по каналам сбыта;

Контроль работы дистрибьюторов: продаж, представленность продукции, работа супервайзеров, агентов, доставка продукции, ротация, работа с торговыми сетями и оптовыми клиентами, проведение собраний; разработка мотивации торговых агентов;

Поиск и привлечение к работе с продукцией предприятия новых партнеров, заключение договоров;

Развития рынков сбыта продукции для нового ассортимента предприятия (появление линии кондитерки);

Контроль дебиторской задолженности дистрибьюторов; Мониторинг и анализ рынка конкурентов региона;

Проведение презентаций коммерческого характера;

Предоставление регулярных отчетов.)

## Территориальный представитель, менеджер по сбыту

с 06.2009 по 03.2010 (8 месяцев)

ООО ТД «Астрей»(Генеральный дистрибьютор), Донецк

(ООО ТД «Астрей»- генеральный дистрибьютор ВМК

Специализация: дистрибуция продукции Волчанского мясокомбината

Должность: территориальный представитель, менеджер по сбыту.

Основные обязанности:

Работа с VIP- клиентами ("Metro" - магазины cash & carry курирование мерчендайзеров) крупными сетями города Донецка и области; поиск и дальнейшее сотрудничество с ОПТовыми клиентами.

Лично принимать участие в продажах, увеличение представленности в регионе. Прием заказов, дебиторская задолженность. Решение возникающих вопросов связанных с качеством продукции, доставкой.)

## Координатор продаж

с 06.2007 по 09.2008 (1 год 2 месяца)

ООО "Теплые моря"(Производство), Донецк

(ООО «Тёплые моря»

Специализация: крупная производственная фирма по производству снековой продукции

Должность: Координатор продаж, менеджер по сбыту.

Основные обязанности:

Работа на маршруте:

Посещение ключевых торговых точек согласно маршрутного листа и выполнение задач, отраженных в «планах выполнения»;

Размещение оборудования, POS-материалов, выкладка продукции;

Контроль над ценообразованием на продукцию предприятия и мониторинг цен конкурентов в

различных каналах сбыта;

Продвижение торговой марки на рынках Украины, в частности в г. Донецке и области контроль общего состояния регионального рынка;

Работа с VIP сетями;

Контроль работы дистрибьюторов: продаж, представленность продукции, работа супервайзеров, агентов, доставка продукции, ротация, работа с торговыми сетями;

Поиск и привлечение к работе с продукцией предприятия новых партнеров;

Ведение базы данных о партнерах, действующих в регионе;

Предоставление регулярных отчетов начальнику отдела, фотоотчеты)

---

## Образование

Украинский Национальный Химико- технологический Университет

высшее , с 2001 по 2006 (5 лет)

---

## Владение языками

Польский — базовый

---

<https://novarobota.ua/index.php/resume/regionalnyy-menedzher-244887>