Опубликовано 09 августа 2021г.



Щепинин Даниил

Активно ищу работу

Территориальный менеджер, 10000 грн

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

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Территориальный представитель

с 05.2018 по 12.2020 (2 года 7 месяцев)
ООО Грузоподьемспецтехника Крым (Продажи), Симферополь
(За счёт правильных переговоров с представителями ТТ и дистрибуторов увеличен объем продаж на 30%)

Территориальный менеджер по АР Крым

с 10.2009 по текущее время (17 лет 1 месяц)
ООО «» Специализация: Производство и дистрибуция

(Обязанности: Контроль работы дистрибьютора в регионе АР Крым – выполнение планов продаж, целевых задач, возврат денежных средств. Разработка и внедрение маркетинговых мероприятий.

Успехи и достижения: За счет проведения акций и качественной работы с персоналом оператора удалось увеличить объём продаж на 20%, улучшить показатели по качественной и количественной дистрибьюции, расширить клиентскую базу на 15%.)

Супервайзер по ЮБК

с 06.2008 по текущее время (18 лет 5 месяцев)
ООО Олимп
(Специализация: Производство ликероводочной продукции.
Обязанности: Переговоры с руководством дистрибутора. Организация, управление и контроль торгового отдела (проведение тренингов, коучингов, презентаций, постановка текущих целей и задач, и их выполнение). Организация и внедрение комплекса мероприятий, направленных на увеличение объема продаж. Выведение новых ТМ на рынок.

Успехи и достижения: За время моей работы объем продаж увеличен на 20%. Разработана с 0 и введена новая маршрутизация мерчендайзеров, что в свою очередь совместно с качественной работой торгового отдела дистрибьютора дало увеличение представленности на 30%, по некоторым ТМ на 50%.)

Супервайзер по ЮБК

с 12.2005 по 10.2008 (2 года 10 месяцев)
ООО ТД «Руслана»
(Дистрибуция мин и слад воды, соков, снеков, алкоголя.
Обязанности: Формирование отдела продаж, выполнение плановых показателей, обучение сотрудников (проведение тренингов, коученгов).

Успехи и достижения: Изменена структура отдела продаж – произведена ротация торговых представителей и разработана новая маршрутизация, что в свою очередь дало увеличение объёмов продаж на 40% и улучшение показателей представленности на 35%.)

Торговый представитель

с 03.2005 по 10.2005 (7 месяцев)
ООО « Пионер», направление «Wrigley s»
(Обязанности: Выполнение поставленных задач по отгрузкам, возврату денежных средств, количественной и качественной дистрибьюции, расширению клиентской базы. Работал по вэн селингу.

Успехи и достижения: Расширена клиентская база вверенной территории на 25%.Улучшен показатель оборачиваемости денежных средств.Учебное заведение: Таврический Национальный Университет им. Вернадского г.Симферополь)

Дополнительные сведения

Знание компьютера, программ: Exel, Word, 1с предприятие

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Опытный пользователь ПК (MS Word, MS Excel и другие прикладные программы MS Office, 1- С предприятие 7.7, Internet). Имею автомобиль митсубиши, согласен на командировки.

• Общий непрерывный стаж работы на рынке FMCG более шести лет.
• Управление торговым отделом в составе 12 человек
• Работа с ключевыми клиентами.
• Работа в конфликтных ситуациях.
• Успешный опыт работы с торговыми командами.
Стрессоустойчив, ответственный, коммуникабельный, ориентирован на результат.

Образование

Таврический Национальный Университет

высшее , с 2000 по 2006 (6 лет)
Менеджер гостиничного хозяйства, ,иностранный туризм, Симферополь

Владение языками

Английский — базовый

https://novarobota.ua/index.php/resume/territorialnyy-menedzher-238361