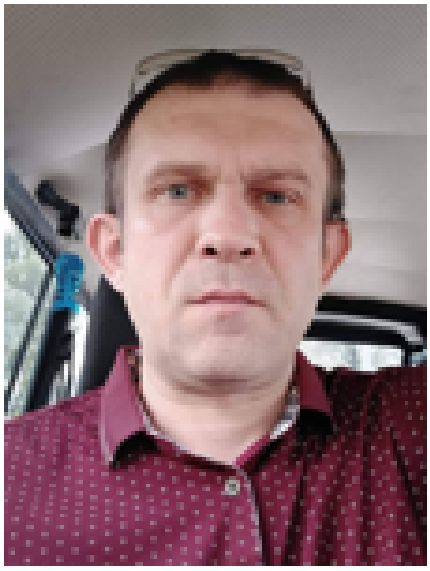
Опубліковано 18 листопада 2022р.



Бабичев Максии

Активно шукаю роботу

Менеджер з продажів, 15000 грн

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Київ
Дата народження: 12 листопада 1978 (47 років)
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Менеджер по продажам дверей и стеклянных перегородок

з 11.2021 по поточний час (4 року 11 місяців)
Аванти, Київ
(Компания «Аванти» : Реализация товарной группы:
мебель, стеклянные перегородки, системы скрытого монтажа,
межкомнатные и входные двери, гаражные ворота
по следующим каналам сбыта:

а) Розничный покупатель 35%
...
б) Архитектор, дизайнер 40%
...
в) Застройщик, строительные компании, прорабы 15%
...
г) Дилерская сеть (Торговые точки) 10%
...
по состоянию на 23 февраля был взят самый крупный заказ на изготовление стеклянных перегородок на сумму 496 000 грн)

Региональный менеджер

з 04.2019 по 09.2020 (1 рік 5 місяців)
DL Profiles (Италия), Київ
(Киев (Законодатель моды и эксклюзивный представитель итальянских фабрик Unydeco, De Checchi Lucciano | Одно из лучших мест работы.)

Производство и дистрибьюция в Украине
алюминиевого плинтуса и профиля, плинтуса скрытого монтажа.

1) Благодаря наличию наработанной базы клиентов и доверительных партнерских отношений с ними удалось подключить к общему пулу клиентов, что существенно увеличило продажи
2) Развитие и сопровождение действующих клиентов
3) Поиск новых дилеров по всей территории Украины;
4) Привлечение к сотрудничеству дизайнеров, архитекторов, застройщиков , так как в компании появился дорогой продукт
5) Грамотная политика по разработке и предоставлению торгового оборудования в зависимости от условий и места работы Партнера также повлияла на рост продаж

Достижение:
а) благодаря опыту, полученному ранее по продвижению тм "Барлинек" по вводу нового Продукта удалось рассмотреть тенденцию по увеличению спроса на двери скрытого монтажа и виниловый пол. И как следствие сделан акцент на эти два направления .
Повторюсь, оказались снова Первыми, что позволило получать больший доход до тех пор, пока конкуренты не начали копировать
б) Увеличена стоимость продукции, повышена маржинальность для дилеров представляющих дорогой сегмент, что позволило получить дополнительный заработок Партнерам и Компании
в) благодарю опыту, приобретенному ранее
Приостановлена попытка вложения финансового ресурса компании в деятельность, где конкуренты имели преимущество как минимум по трём параметрам.)

Бренд-менеджер & Территориальный представитель. (Напольные покрытия)

з 12.2016 по 12.2018 (2 року)
Стар Буд, Київ
("Стар-Буд" & "БВД-Украина", Киев (Стар-Буд - национальный дистрибьютер паркетной доски "Barlinek" | Одно из лучших мест работы)

1) Еженедельные командировки по вверенному региону с целью знакомства с каждым участником торгового процесса (от менеджера до владельца бизнесса)

2) Контроль выполнения магазинами розничных цен как важнейшей составляющей для баланса отношений между конкурирующими контрагентами .;
3) Расширение ассортимента выставочных образцов в каждой торговой точке партнёрской сети тем партнерам, которые при нашем совместном участии показали стабильный прирост.
4) Разработка и внедрение мероприятий направленных на улучшение представленности и узнаваемости выставочного оборудования для каждой торговой марки для конечных покупателей;
5) Анализ своей деятельности и действий конкурентов:
планов, возможностей, рисков ,
наличия "узких мест" и точек роста.
7) Участие в исследовании в запросе рынка на новый продукт и как следствие ПЕРВЫМИ вывели на рынок новую линейку продукции своего бренда.
Как известно : "Первопроходцы снимают сливки"

Достижение:
а) были найдены и запущены в производство продукты, которые имели тренд к росту
б) остановка падения продаж во второй месяц испытательного периода
в) выход на уровень, когда продажи по данному бренду
могли осуществляться без участия Бренд-менеджера)

Ділові і особисті якості

схильність до аналітичної діяльності, навички побудови взаємовигідних відносин з клієнтами, підприємливість, здатність самостійно приймати рішення, увага до деталей, стресостійкість

Освіта

Київський Машинобудівний технікум

незакінчена вища , с 1997 по 2000 (3 року)
Економіка підприємства ; Економіст з поглиблиним вивченням бух.обліку, Київ (Україна)

Київський Машинобудівний технікум

незакінчена вища , с 1995 по 1998 (3 року)
Обробка металів ; Технік-технолог, Київ (Україна)

Володіння мовами

Українська — досвідчений
Англійська — базовий
Російська — вільно