Опубліковано 06 червня 2022р.



Веремієнко Ростислав Миколайович

Активно шукаю роботу

Менеджер з продажу, 18000 грн

Повна зайнятість, Неповна зайнятість, Віддалена робота, Змінний графік, Вільний графік
Бажане місто роботи : Київ
Дата народження: 27 листопада 1980 (46 років)
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами

з 10.2016 по 09.2021 (4 року 10 місяців)
ТОВ "Перша Чарівна Скриня", Київ
(- Пошук та ведення переговорів з потенційними клієнтами у сфері B2B та B2C з метою забезпечення кавового сервісу, продажу кави та сипких інгредієнтів провідних європейських виробників: ICS (TM Pelican Rouge), Regilait, FoodNess, CaffeSi, Pregel, вендінгового обладнання Bianchivending Group, Cimbali;
- Підтримка, розвиток та розширення власної торгової мережі, збільшення операційного прибутку;
- Аналіз конкурентного ринку, оперативне реагування з його зміни.

Досягнення:

- Став частиною команди професіоналів, що досягла, за результатами 2016-2021 року, зростання вендінгової мережі та напрямки HoReCa компанії майже втричі;
- Займався організацією процесу супроводу великих мережевих клієнтів, таких як: "Спортлайф", "Епіцентр-К", "Білла/Новус", "Ашан", "Миронівський Хлібопродукт", АЗС "Гранд-Петрол", "АНП", "Мотто" та ін.;
- Виведення широкого асортименту продукції на платформу Rozetka.)

Менеджер з оптового продажу цукру

з 05.2016 по 10.2016 (4 місяці)
ТОВ "ІБЕРИС ЛТД", Київ
(- Пошук та ведення великих виробничих клієнтів (B2B) харчової промисловості;
- Здійснення тендерного продажу в системах Prozorro, Zakupki.prom.ua, Smarttender, Fabrikant.ua.
- Збільшення обсягів продажу та операційного прибутку.)

Менеджер з оптового продажу продукції

з 09.2011 по 03.2016 (4 року 5 місяців)
ТОВ "СІНТО-94", Київ
(- Виконання плану продажу таблетованої солі, побутової та автохімії;
- Моніторинг ринку, конкурентний аналіз, стратегічне планування;
- Проведення переговорів із клієнтами та контроль дебіторської заборгованості;
- Підготовка документації для роботи з банками та контролюючими органами;
- Участь у розробці нової продукції та підготовка до випуску її на ринок.

Досягнення:

- Збільшив загальний обсяг продажу продукції в 2,5 рази за період роботи у компанії;
- Зменшив термін повернення дебіторської заборгованості із 60 до 15 днів.)

Менеджер та контент-менеджер інтернет-магазину ювелірних виробів "Заріна Онлайн"

з 09.2010 по 09.2011 (11 місяців)
ТОВ "ПіК Консалтинг", Київ
(- Консультування покупців та допомога у виборі виробів (метала та каміння, їх кольору, каратності, форми, вартості та наявності на складі);
- Оформлення розрахунків із покупцями, ведення касової документації;
- Інформування постійних покупців про спеціальні пропозиції та акції магазину;
- Наповнення сайту контентом (розміщення фотографій, складання описів виробів, оптимізація сайту у пошукових системах);
- Підтримання життєдіяльності офісу та створення позитивного образу інтернет-магазину "Заріна Онлайн" у кінцевого споживача.

Досягнення:

- Наповнив сайт інтернет-магазину з «нуля» до 2000 виробів (з фото та описом);
- Заклав міцний фундамент щомісячного продажу в районі 180-200 тис. грн.)

Освіта

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

вища , с 2005 по 2009 (4 року)
Фінанси, факультет "Економіки та Менеджменту", Київ (Україна)

Володіння мовами

Англійська — базовий
Українська — вільно
Російська — вільно

---

https://novarobota.ua/index.php/ua/resume/menedzher-z-prodazhu-244938