Опубліковано 27 травня 2022р.



# Пятецкая Лилия

Активно шукаю роботу

## Региональный менеджер

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Київ
Дата народження: 4 жовтня 1983 (43 року)
Стать: Жінка
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

## Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

## Досвід роботи

### Директор. Владелец

з 07.2017 по поточний час (9 років 3 місяці)
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

з 08.2013 по 10.2014 (1 рік 1 місяць)
ПП "Санта-Украина", Донецк
(ЧП «Санта – Украина», Донецк (Производство продуктов питание)

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 рекламацией, полевые тренинги). Знание основ мерчендайзинга. Проведение сенсуса.)

### Территориальный менеджер

з 10.2012 по 03.2013 (4 місяці)
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

з 03.2012 по 09.2012 (5 місяців)
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

з 03.2010 по 08.2011 (1 рік 4 місяці)
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

з 06.2009 по 03.2010 (8 місяців)
ООО ТД «Астрея»(Генеральный дистрибьютор), Донецк
(ООО ТД «Астрея»- генеральный дистрибьютор ВМК
Специализация: дистрибьюция 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

з 06.2007 по 09.2008 (1 рік 2 місяці)
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)

## Освіта

### Украинский Национальный Химико- технологический Университет

вища , с 2001 по 2006 (5 років)

## Володіння мовами

Польский — базовий

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