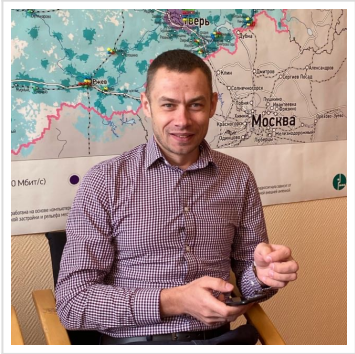


Руководитель отдела продаж



Максим Александрович (Мужской)
37 лет, 3 марта 1986 г.
г. Тверь (Тверская область)

Занятость	Полная занятость
График работы	Полный день
Проф. область	Закупки, снабжение
Зарплата	100 000₽

Опыт работы

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
ПАО Мегафон	руководитель по продажам	-Выполнение плановых показателей в соответствии с целями Компании обеспечиваю выполнение KPIs по всем каналам продаж Компании на территории Региона. -Обеспечиваю планирование и контроль исполнение KPIs в разрезе каждого локального партнера и Региона. -Взаимодействие с федеральными и локальными партнерами, проведение переговоров, встреч с дилерами Региона с целью контроля выполнения плановых показателей и обсуждения перспектив сотрудничества. -Обеспечиваю развитие дилерской сети через поиск потенциальных дилеров, согласование условий сотрудничества, подписание договоров с партнерами. - Развитие дилерской сети на основании данных по конкурентной ситуации формирую/анализирую рынок телекоммуникационных услуг Региона, разрабатываю мероприятия по развитию каналов продаж в Регионе с целью увеличения выручки от новых абонентов, повышения доли рынка, роста маржинальности продаж. -Качество продаж - обеспечиваю разработку и проведение мероприятий в партнерской рознице, направленных на повышение качества продаж во всех каналах -Маркетинговые акции в рамках стратегических инициатив компании - обеспечиваю проведение маркетинговых и иных мероприятий/акции, направленных на выполнение KPI Региона. -Поддержка продаж - обеспечиваю выполнение бюджета затрат по дилерским вознаграждениям, снижение дебиторской задолженности локальных партнеров. Обеспечиваю эффективность документооборота с партнерами, достаточность продуктов и услуг Компании в партнерской сети Региона, выполнение KPI Региона по оборачиваемости складских запасов. - Обслуживание абонентов - рамках утвержденных в Компании процедур и регламентов по обслуживанию клиентов, обеспечиваю применение существующих регламентов для процесса обслуживания клиентов, проведение мероприятий с дилерской сетью и агентскими каналами продаж, направленных на повышение эффективности и качества обслуживания. -Торговый маркетинг - обеспечиваю присутствие и качественную реализацию продуктов и услуг компании в розничных точках продаж, выполнение стандартов мерчендайзинга для достижения целей компании по планам продаж, прибыльности и увеличению доли рынка в Регионе. - Обеспечиваю развитие и поддержание высокого уровня знаний и мотивации сотрудников розницы. -Управление персоналом - обеспечиваю достижение краткосрочных и среднесрочных целей подразделения посредством формирования достаточного штата квалифицированных сотрудников, создания позитивного рабочего климата и эффективного руководства деятельностью.	2019 - 2022 3 года

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
ПАО Вымпелком	Супервайзер по продажам	Руководство в рамках своей зоны ответственности национальными и локальными программами, реализуемыми на территории филиала, направленными на расширение доминирующей представленности бренда Компании и поддержку продуктов и услуг Компании на рынке филиала во всех каналах сбыта во всех направлениях продаж. - Опыт работы в нескольких филиалах одновременно, на время замещения руководителя - выполняя все стандартные требования, отчёты для дальнейшей продуктивной работы в целом для компании. - Выполнение плановых показателей по продажам на вверенной территории; - Создание и распределение маршрутов для полевой команды. - Проведение переговоров с потенциально новыми ключевыми клиентами; - Работа со стратегическими партнерами на рынке. - Анализ и развитие внешней торговой сети, поиск и развитие новых каналов сбыта. - Развитие эксклюзивной системы продаж. - Мониторинг внешней торговой сети/открытие Брендированных салонов. - Обеспечение максимальной доступности продукции компании по всем направлениям во внешней торговой сети. - Ведение отчетной документации. - Контроль проделанной работы полевой команды в торговых точках; - Установка/контроль торгового оборудования в торговых точках; - Составление отчетов о выполненной работе. - Административное управление отделом, контроль работы "полевых" сотрудников. - Мониторинг конкурентов, на предмет качества связи, активностей, для дальнейшего применения в компании. - Работа с дилерами по установке нового оборудования (витрины, баннеров, вывесок) салона.	2015 - 2019 4 года

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
ПАО Вымпелком	Старший Территориальный специалист	- Посещение каждой ТТ на закрепленной территории с определенной периодичностью, установленной НОВТС. - Оформление торговых точек POSM и ИСМ с целью продвижения и доминирования бренда «Билайн», повышения продаж продуктов и услуг Компании. - Контроль наличия и целевого использования торгового оборудования и информационно-справочных материалов. - Работа с продавцами салонов связи по мотивационной программе: Презентация мотивационной программы. Регистрация участия продавцов салонов связи в мотивационной программе (помощь в отправке СМС, контроль заполнения анкет и их сбор). Консультационная поддержка продавцов салонов связи по условиям мотивационной программы. Поддержание интереса участников к мотивационной программе (оказание помощи при осуществлении СМС-запросов, работа с возражениями и т. д.). Информирование продавцов о новостях программы, специальных акциях. Проверка актуальности и достоверности анкетных данных продавцов – участников программы. - Мониторинг деятельности конкурентов на закрепленной территории. - Контроль выполнения партнерами торговых условий, сбор иной полевой информации по поручению НОВТС филиала. - Предоставление ежедневной отчетности о проделанной работе по установленной форме. - Развитие канала неспециализированная розница. Организация и контроль полевой работы в торговых точках: обеспечение дистрибуции, оформление розничной торговой сети, обучение персонала.	2012 - 2015 3 года

Образование: Высшее

Учреждение	Город	Факультет	Специализация	Выпуск
Филиал Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета	Тверь	Туризм и гостиничное хозяйство	Менеджер экономист	2009

Дополнительная информация

Владение языками	• Русский - Родной
Гражданство	Россия
Наличие авто	Да
Водительское удостоверение	A, B, D
Город/а для переезда	(не задано)
Ключевые навыки	(не задано)

О себе