

*Соискание должности
РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА по продажам*

Гончаров Павел Петрович

Год рождения: 19.08.1977. **Семейное положение:** женат

Проживание: г. Омск, возможен переезд в крупнейшие города России

Контактные телефоны: сот. 8-*****, 8-*****.

Требования к новой работе. Стабильность компании. Условия для повышения квалификации. Перспектива карьерного роста.

Опыт работы:

Апрель 2008–по н. в. ОАО «САН ИнБев» представительство в Омске.

(Региональный офис, г. Сургут)

Региональный менеджер по продажам ключевым клиентам.

Должностные обязанности:

- обеспечение роста продаж продукции компании через выделенный канал КА.
- руководство торговыми командами на территории ХМАО и ЯНАО. Составление бюджетов по городам в зоне ответственности. Принятие решений по уровню инвестиций в ключевых клиентов, расчет денежных вложений и оценка финансового результата. Планирование, расчет и согласование рекламных акций. Контроль своевременности запуска и обеспечение планируемого экономического результата по итогам проведения данных акций.
- еженедельные собрания с первыми лицами Дистрибьютора.
- проведение презентаций и коучинг сотрудников.

Личные достижения: Заключение централизованного договора с сетью Газторг. Подписание соглашений о сотрудничестве с торговыми сетями НТН и «Эдельвейс».

Июнь 2006–апрель 2008. ОАО «САН ИнБев» представительство в Омске.

(Региональный офис, г. Сургут, место работы – г. Ханты-Мансийск)

Руководитель группы торговых представителей в Ханты-Мансийске.

Должностные обязанности:

- организация продаж продукции компании в Ханты-Мансийске силами эксклюзивной команды торговых представителей: по каналам сбыта (КАМ, OFF, ON) и контроль за выполнением плана продаж торговыми представителями;
- решение вопросов с руководителями торговых компаний;
- контроль за соблюдением ценовой политики;
- организация и контроль за проведением рекламных акций;
- предоставление ежемесячной отчетности;
- анализ рынка и разработка предложений по развитию рынка;
- решение кадровых вопросов (подбор кадров, расчет заработной платы, премирование);
- коучинги торговых представителей.

Личные достижения: Перевыполнение бюджетов 2006 и 2007 гг. Работа с 98% от общей клиентской базы на территории Ханты-Мансийска. Формирование одной из самых результативных и успешных торговых команд на территории Северной Сибири.

Январь 2006–июнь 2006. ООО «Тосол-Синтез».

Региональный менеджер по продажам в Омске.

Должностные обязанности: предоставляются по требованию.

Личные достижения: заключение эксклюзивного договора сотрудничества с сетью АЗС «СибНефть». Возобновление работы с крупными оптовыми клиентами на территории города (ООО «Николь», ООО «Феникс», ООО «Автомасла»).

Август 2004–январь 2006. ООО «ЧУПА ЧУПС Рус».

Менеджер по продажам в Омске.

Должностные обязанности: предоставляются по требованию.

Личные достижения: открытие второго дистрибьютора. Создание эксклюзивных команд торговых представителей на базе дистрибьюторов. Разделение территории Омска между двумя дистрибьюторами и организация эффективного взаимодействия торговых команд дистрибьюторов численностью более 100 человек.

Май 2004–август 2004. ООО «Партнер» (Омский филиал компании «Мегаполис», Москва).

Менеджер территории Омска.

Должностные обязанности предоставляются по требованию.

Личные достижения: формирование результативной команды торговых представителей (с «нуля»). Разработка программы индивидуального коучинга торговых представителей.

Сентябрь 2003–май 2004. Компания «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»,

(Омский департамент продаж.)

Менеджер территории Омска

Должностные обязанности: – предоставляются по требованию.

Личные достижения: разработка системы сбора и обработки информации о продажах для принятия решений, планирования и контроля деятельности торговой команды. Разделение территории города Омска между тремя дистрибьюторами.

Июль 2000–сентябрь 2003. Представительство германской табачной компании ООО «Реemtсма» в Омске.

Торговый представитель в подразделении ООО «Реemtсма» в Омске.

Должностные обязанности: предоставляются по требованию.

Личные достижения: стабильное выполнение ежемесячных планов продаж. Прирост доли рынка с 0,6 до 15%. По итогам 2001 г. занял второе место в рейтинге торговых представителей ООО «Реemtсма» по Сибири и Дальнему Востоку. Неоднократно премирован за особые достижения в работе с клиентами.

Ноябрь 1999–июль 2000. ООО «ОмскВинПром».

Торговый агент отдела продаж *(направление: алкогольная продукция).*

Должностные обязанности: предоставляются по требованию.

Личные достижения: увеличение активной клиентской базы до 90% от общего их числа на маршруте. Ежемесячное перевыполнение плана продаж. Ежемесячное поддержание дебиторской задолженности клиентов на нормативном уровне.

Образование:

2003–2006. Омский государственный университет. Экономический Факультет.

Специальность – менеджмент организации (второе высшее образование)

1994–1999. Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия. Факультет автомобильного транспорта. Специальность – организация движения.

Дополнительное образование:

Профессиональные тренинги: «Искусство техники продаж», «Навыки ведения переговоров», «Проведение интервью при наборе персонала», «Коучинг», «Вербальные и невербальные формы общения», «Навыки проведения презентаций».

Сертификат «Эффективное управление продажами» («Бизнес-консалт», Санкт-Петербург).

Дополнительная информация:

Водительское удостоверение категорий «В» и «С» (водительский стаж – 10 лет).

Личностные качества:

Коммуникабельность, ответственность, целеустремленность, умение работать в команде, аккуратность.



Хорошо: личные достижения по каждому месту работы, структура резюме, указаны ключевые навыки, сформулированы личностные качества, требования к новой работе.

Желательно доработать: указать электронный адрес.