



Васильев Андрей Валерьевич

Москва, м. Коломенская

Тел. +7 (926) 211-77-30

e-mail: t89262117730@gmail.com

Персональный сайт: www.andrej177.dax.ru

Большой опыт продаж, сопровождения сделок, подготовки документов.

ЦЕЛЬ	Соискание должности менеджера
ТРЕБОВАНИЯ К НОВОМУ МЕСТУ РАБОТЫ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ прозрачность структуры и следование законам ✓ работа в компании не на временном проекте ✓ уровень оплаты: от 45 000 руб. в мес.
ВОЗРАСТ	37
ДАТА РОЖДЕНИЯ	27.04.1971
ОБРАЗОВАНИЕ	Московский Государственный вечерний металлургический институт
ОПЫТ РАБОТЫ	<ul style="list-style-type: none"> • ЗАО «ХэндиСолюшенс» (08.2007-12.2008) (сайт компании: http://handybank.ru/) <u>Вид деятельности компании:</u> эмиссия карт платежной системы HandyBank (международная пластиковая карта системы MasterCard). <u>Должность:</u> супервайзер <u>Функциональные обязанности:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ обучение персонала и постоянный контроль и координация их работы на точках реализации (26 точек); ✓ сбор и подготовка кадровых документов на работников; ✓ мотивация сотрудников на увеличение реализации; ✓ контроль наличия на точках распространения необходимых материалов...; ✓ организация рекламных акций на местах; ✓ активный поиск площадей под размещение точек реализации банковского продукта; ✓ ведение отчетности <u>Основные достижения:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ увеличение реализации продукта на 100% спустя 2 месяца моей работы за счет правильно выстроенной системы обучения и последующих консультаций; ✓ личный пример правильного взаимодействия с потребителем; ✓ создание рекламной компании.

ОПЫТ РАБОТЫ

Причина ухода:
полная ликвидация отдела

• **ООО «БЕЛПРОДУКТ»** (01.2007 – 07.2007.)
(сайт компании: <http://www.belprodukt.ru/>)
Вид деятельности компании:
продажа кондитерских изделий.

Должность:
начальник отдела продаж

Функциональные обязанности:

- ✓ организация работы отдела активных продаж с нуля;
- ✓ подбор и обучение персонала;
- ✓ выработка стратегии поиска новых клиентов;
- ✓ распределение территории;
- ✓ мотивация сотрудников;
- ✓ помощь в поиске клиентов;
- ✓ работа с ключевыми клиентами;
- ✓ проведение переговоров о сотрудничестве на высшем уровне;
- ✓ организация и проведение собраний;
- ✓ аналитика и отчетность;
- ✓ проведение работ по составлению планов поставок готовой продукции на склад и их увязку с планами отгрузок;
- ✓ согласование интересов торговых представителей и руководства;
- ✓ организация технического обеспечения.

Основные достижения:

- ✓ набор персонала отд. (1 Key Account Manager, 3 Sales –manager) на условиях минимального стартового оклада и полного отсутствия действующей клиентской базы;
- ✓ заключение договоров поставок и осуществление отгрузок в следующих сегментах: оптовый; мелкая розница; мелкие сетивики;
- ✓ вывод отдела с убыточного уровня на уровень самоокупаемости с ясными перспективами получения прибыли.

Причина ухода:
уровень внешних и внутренних ресурсов компании не позволял выйти на уровень реализации удовлетворяющий компанию и меня.

• **ООО «Юнилевер СНГ»** (10.2005 – 08.2006)
(сайт компании: <http://www.unilever.com/>)
Вид деятельности компании:
Производство и продажа товаров по уходу за телом (Rexona, Sunsilk, Timotei, Dove, Axe) и личной гигиены (Domestos, Cif)

Должность:
руководитель группы

ОПЫТ РАБОТЫ

Функциональные обязанности:

- ✓ подбор и обучение персонала;
- ✓ организация труда торговых представителей;
- ✓ распределение территории;
- ✓ мотивация сотрудников;
- ✓ координация и контроль проводимых промо-активностей;
- ✓ разработка и корректировка критерии оценки эффективности работы торговых представителей;
- ✓ обмен оперативной информацией с торговыми представителями;
- ✓ разработка и корректировка месячных планов посещений клиентов и маршрутов движения исходя из категории и конкретных задач в каждой торговой точке;
- ✓ организация и проведение собраний торговых представителей, обсуждение и помощь в решении проблем, возникающих на маршруте у торгового представителя;
- ✓ определение пути увеличения продаж и реализация их;
- ✓ сбор информации о всех потенциальных клиентах;
- ✓ проведение переговоров с ключевыми клиентами;
- ✓ анализ динамики продаж и возможностей ее роста;
- ✓ контроль выполнения плана;
- ✓ согласование интересов торговых представителей и руководства;
- ✓ организация документооборота.

Основные достижения:

- ✓ Качественный подбор персонала
- ✓ Полевые визиты с целью: контроля работы; наставничества, проведения коучинг-визитов, позволило значительно увеличить эффективность работы торг. представителей
- ✓ Увеличение объемов продаж на 1000% (тысяча)
- ✓ Создание полной Б.Д. и регулярное проведение анализа ситуации позволило принимать правильные стратегические решения

Причина ухода:

отсутствие продукции на складе следствие: отказы клиентов от сотрудничества; невыполнение поставленных планов...

ООО «Очаковский молочный завод» (09.2000 – 02.2005)

(сайт компании: <http://www.odairy.ru/>)

Вид деятельности компании:

Производство и продажа кисломолочной продукции

Должность:

Старший менеджер отдела ключевых клиентов
(04.2004 – 02.2005)

Функциональные обязанности:

- ✓ проведение переговоров с менеджерами сетей, подписание протоколов, контрактов, маркетинговых и договоров поставки;
- ✓ прогнозирование, планирование продаж;
- ✓ планирование и проведение маркетинговых мероприятий по продвижению продукции;
- ✓ подготовка коммерческих предложений и проведение договорной компании;

ОПЫТ РАБОТЫ

- ✓ обеспечение выполнения стандартов присутствия и размещения продукции по типам торговых предприятий;
- ✓ анализ и контроль дебиторской задолженности, внедрение мероприятий по её уменьшению;
- ✓ контроль работы эксклюзивных менеджеров и торговых представителей, в подчинении от 6-и человек;
- ✓ выполнение планов продаж по валу и спецпроектам;
- ✓ проведение аудиторных тренингов и полевых сопровождений по стандартам компании;
- ✓ подбор и обучение персонала, проведение собеседований, адаптация.

Основные достижения:

- ✓ формирование команды из 3-х менеджеров и до 6-и торг. представителей;
- ✓ активная и тесная работа с новой растущей сетью, что позволило расширить матрицу на 100% и увеличить объем продаж на 70%
- ✓ ротация ассортимента в соответствии с позиционированием сетей на рынке, что позволило увеличить объемы продаж до 30% и снизить количество не реализованной продукции в 2-а раза;
- ✓ перевыполнение поставленных планов по ассортименту за счет: активного участия в проводимых рекламных компаниях; достижения качественного мерчендайзинга, как с привлечением мерчендайзеров, так и собственными силами организации;
- ✓ устранение существовавшей систематической дебиторской задолженности и предотвращение ее возникновения в дальнейшем.

Должность:

Супервайзер (10.2002 – 04.2004)

Функциональные обязанности:

- ✓ Подбор и обучение торг. представителей
- ✓ Полевые тренинги
- ✓ Анализ и прогноз возможного роста продаж
- ✓ Контроль работы торг. представителей
- ✓ Разработка систем мотивации торг. представителей
- ✓ Контроль своевременного погашения задолженностей

Основные достижения:

- ✓ Увеличение объемов продаж на 40%
- ✓ Расширение клиентской базы на 60%
- ✓ Своевременной поступление денежных средств

Должность:

торговый представитель(09.2000 – 10.02)

Функциональные обязанности:

- ✓ обеспечение выполнения плановых показателей на вверенной территории;
- ✓ выполнение полного цикла торговых взаимоотношений с магазинами;
- ✓ презентация компании и продукции новому заказчику;
- ✓ заключение договоров о сотрудничестве;

<p>ОПЫТ РАБОТЫ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ поиск новых клиентов (расширение клиентской базы); ✓ обучение персонала заказчика продуктового портфелю компании; ✓ качественное представление продукции на полках и стимулирование продаж; ✓ выполнение стандартов кредитно-финансовой политики предприятия. <p><u>Основные достижения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Формирование клиентской базы с нуля до 60 торг. точек ✓ Постоянное наличие переходящего остатка продукции в торг. точках ✓ Выполнение поставленных планов по объему, ассортименту... <p><u>Причина ухода:</u> реорганизация отдела.</p>
<p>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ</p>	<p>Большой опыт продаж, сопровождения сделок, подготовки документов, управление персоналом PC – опытный пользователь (WinWord, Excel, Photoshop, Internet, Outlook Express, The Bat...) Знание методик обследования предметных областей, структурирования и представления информации. Системное мышление. Настойчивость и определенная твердость характера, при этом бесконфликтность и дипломатичность. Аналитические и организаторские способности, высокая степень системности и организованности в работе.</p>
<p>ПРОЧЕЕ</p>	<p>Права категории «В», люблю путешествовать (глубокий туризм).</p>

Дата составления резюме:

14.01.09 г.

