



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>

Торговый представитель / Торговый представитель сети/Менеджер по продажам

♀ 34 ani
♂ Masculin
⌚ Chișinău
✉ 17 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- Română · Nu cunosc
- Rusă · Fluent
- Engleză · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B, C
Cu automobil personal

Despre mine

Права категории В, свой автомобиль, стаж вождения 6 лет, ответственность, пунктуальность, хорошая обучаемость, умение работать в коллективе, желание работать и развиваться.

Хочу переехать из России. Жена родом из молдавии и жила там же, 4 года назад приехала в Россию, планируем переехать.

MS Office, Пользователь ПК, Мерчендайзинг, Традиционная розница, работа с текущей базой клиентов, Прямые продажи, Аналитика продаж, Планирование продаж, 1С: Предприятие 8, Ведение переговоров, Современная розница, Работа с дебиторской задолженностью, Водительское удостоверение категории В, Мерчандайзинг, Планирование, Проведение промо акций, Работа в команде, Организаторские навыки, Грамотная речь, Поиск и привлечение клиентов, Активные продажи, Развитие продаж

Experiență profesională

Менеджер по продажам · СКБ Контур · Санкт-петербург

Septembrie 2016 - Prezent · 9 ani 3 luni

- Работа по холодным клиентам.
- Выезд на встречи, проведение презентации продукта.
- Отработка клиента и заключение сделки.
- Выполнение и перевыполнение месячного плана по продажам.
- Ведение клиента от встречи до передачи под активацию сервиса.

Торговый представитель · Реал (Официальный дистрибутор объединенных пивоварен Хайнекен) · Санкт-Петербург

Mai 2014 - Prezent · 11 ani 7 luni

Район деятельности - Центр. организация продаж;
Развитие территории;
Отслеживание своевременной поставки товара в торговую точку;
Планирование рабочего дня, ежедневная отчетность;
Контроль дебиторской задолженности
Выполнение плана (KPI).
Выкладка товара, мерчендайзинг.

CR Торговый представитель (сети) · PepsiCo

Holding · Санкт-Петербург

Octombrie 2015 - August 2016 · 11 luni

Обязанности:

- Исполнение контрактных обязательств и договоренностей;
- Способствование увеличению заказу;
- Работа руками (Мерчендайзинг, вместе с мерчендайзерами);
- Установка ДМП, паллетов;
- Контроль работы мерчендайзеров, постановка задач и способы их выполнения.

Достижения :

- Выполнение и перевыполнение планов, как по объёму так и по задачам.
- Соблюдение контрактных договоренностей.
- Налаженная система работы мерчендайзеров.

Менеджер по продажам · Великоросс · Санкт-Петербург

Mai 2015 - Octombrie 2015 · 6 luni

Менеджер по продажам
Развитие АКБ;
Прямые продажи;
Мерчендайзинг;
Отчетность;
Заведение заказов;
Заключение договора.

Studii: Superioare incomplete

**Санкт-Петербургский Технологический Институт
(Технический Университет)**

Studiez la moment

Facultatea: Экономики и Менеджмента

Specialitatea: Производственный менеджмент