



♂ Masculin

📍 Soroca

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ro/preтури/cv>

Торговый представитель, супервайзер, менеджер

Despre mine

ФИО: Перебиковский Петр Петрович

Личные данные: Адрес и место проживания г. Сороки

Семейное положение: Женат

Контактная информация: телефон - 069 450 297. E-mail: secondi@mail.ru

Возраст: 26 лет

Цель: получение работы

Образование:

2005 - 2009 г. Закончил "Современный Гуманитарный Институт" - (Московский филиал). Специальность - менеджмент (бизнес и управление).

Опыт работы:

10.04.2013 – 06.08.2013 г. "Glorinal Group" SRL на должности торговый представитель, (г. Кишинев).

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;
- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- раскрутка новых брендов компании;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг;
- ведение отчетной документации;
- составление маршрута (сортировка клиентов по классам и дням посещения);
- выполнение планов продаж;
- обучение вновь прибывших сотрудников на должность мерчендайзеров (с перспективой роста в торговые представители), либо на должность торгового представителя, их анализ и рекомендации;

05.04.2012 – 31.03.2013 г. "Laverna Grup" SRL на должности торговый представитель, (г. Кишинев).

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;

- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- раскрутка новых брендов компании;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг;
- ведение отчетной документации;
- составление маршрута (сортировка клиентов по классам и дням посещения);
- выполнение планов продаж;
- обучение вновь прибывших сотрудников на должность мерчендайзеров (с перспективой роста в торговые представители), либо на должность торгового представителя, их анализ и рекомендации;
- доставка товара по заявкам.

23.12.2011 – 02.04.12 г. “JLC” S.A. на должности торговый представитель, (г. Кишинев).

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг;
- ведение отчетной документации;
- составление маршрута (сортировка клиентов по классам и дням посещения);
- выполнение планов продаж;
- обучение вновь прибывших сотрудников на должность торговых представителей, их анализ и рекомендации;
- анализ продаж и его сравнение ,рост.

20.05.2010 – 22.07.2011 г. СС “AQUA TRADE” SRL (Gura saiparului) на должности торговый представитель, (г. Кишинев).

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;
- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- раскрутка новых брендов компании;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг;
- ведение отчетной документации;

- составление маршрута (сортировка клиентов по классам и дням посещения);
- выполнение планов продаж;
- обучение вновь прибывших сотрудников на должность мерчендайзеров (с перспективой роста в торговые представители), либо на должность торгового представителя, их анализ и рекомендации;
- контроль и управление над мерчендайзерами.

14.12.2009 – 15.04.2010 г. “APA VIETII” SRL на должности торговый представитель, (г. Кишинев).

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг.

15.01.2008 - 31.05.2009 г. “LOCUINTA” S.A (г. Сороки) на должности торговый представитель.

Перечень обязанностей:

- обслуживание имеющейся клиентской базы;
- продвижение продукции компании на вверенной территории;
- развитие существующей клиентской базы и поиск новых клиентов;
- прием и обработка заказов;
- отслеживание сроков и сумм оплаты (работа с дебиторской задолженностью);
- мерчендайзинг.

Личные качества:

- порядочность, честность и ответственность;
- организаторские способности и смелость в принятии решений;
- умение избегать конфликтных ситуаций высокая трудоспособность и полная отдача выполняемой работе;
- целеустремленность и коммуникабельность;
- оперативность, собранность, легкообучаемость, физическая подготовка;
- без вредных привычек.

Одним, из основных своих достоинств, считаю умение профессионально презентовать товар и убедить потенциального покупателя в правильности его выбора.

То что умею - покажу, чего не умею - научусь.

Навыки работы на компьютере:

Компьютер на уровне пользователя (Word, Excel, Power Point, Internet)

Дополнительные сведения:

- знание языков: русский (родной), румынский (разг.), английский (разг. со словарем).
- водительские права - категория "B"

- личное авто: нет
- занимаюсь спортом (баскетбол, футбол ,тренажерный зал)