|  |  |
| --- | --- |
| Дмух Иван Иванович  Дата рождения: [08, сен, 1993] [Запорожье] T: [+380958793415]  Email: [Dmykh1993@gmail.com] |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Опыт работы | ТОВ "ЕпіцентрК" , Руководитель секции по продажи электрооборудованияТорговля розничная / Retail   Запорожье — 08/2014 - наст. время *В подчинении: 9* ***Основные обязанности:***   * Стратегическое планирование продаж и промоакционной активности отдела * Обучение, повышение квалификации торгового персонала по техническим вопросам спец. оборудованию * Организация работы и контроль выполнения в заданные сроки. * Мониторинг цен и ассортимент контрагентов * Ведение отчётов и показателей * Контроль рентабельности тов. Запаса * Договорённость и контроль представленности товара на доп. Местах * Аналитика показателей продаж * Составление ком. предложения, и своевременная обработка запроса * Ведение переговоров с поставщиками * Введения новой продукции, модернизация витрин с представленным товаром  **Достижения:**  * Создано более 34 рефератов и проведены обучающие курсы, . * Динамика реализации к прошлому году + 45% * Создал график с зонами ответственности, и обязанностями. * Создал бланк обхода комиссии и назначил её членов. * Значительное увеличение ассортимента, внедрение новых брендов * Увеличение клиентской базы. * Установка и модернизация тов. Оборудования и стендов. |
| Образование | запорожский национальный технический университет , ЗапорожьеЭлектроснабжение промышленных предприятий — 2010-2015 Электротехника |
| Увлечение,Хоби | * Регулярно организовываю соревнования по баскетболу, настольному теннису – мои любимые виды спорта. * Играть на гитаре. |
| Дополнительная информация | MS Office, corel draw, Adobe Photoshop, autocad |
| Курсы, тренингиКлючевая информация | **Жесткие переговоры. Методы влияния и убеждения**(Запорожье)  Год окончания 2017  **Управление отделом продаж: организация, руководство.**(Запорожье)  Год окончания 2017  **Технологии работы с возражениями, тренинг-практикум**(Запорожье)  Год окончания 2016  **Эффективные технологии активных продаж**(Запорожье)  Год окончания 2016  Наличие лидерских и управленческих навыков, что подтверждено успешным развитием карьеры от менеджера по продажам до руководителя секцией.  Найм, проведение собеседования, формирование сильной команды.  Развитие своего дела, активный поиск клиентов, продвижение в соц. сетях дорогостоящего электро-оборудования.  Большой практический опыт успешных продаж и взаимоотношений с клиентами.  Работа с отчетами, аналитика и ведение показателей  Организация мероприятий для повышения реализации товара. Управление, контроль успеваемости секции.  Создание в Microsoft Excel таблиц, отчётов, графиков, работа в графическом редакторе corel draw создание макетов, графики, схемы |