г. Одесса

067-433-28-57

E-mail: kaa0183@gmail.com

 Клепалов Александр Александрович

Готов в переезду в Киев.

|  |  |
| --- | --- |
| Июль 2015 – По настоящее время | Компания Реккитт Бенкизер Украина  ***Региональный коммерческий менеджер***  ***В подчинении 2 ASM, 1 KAM, 1 DM, 11 SR, 5 MSR***  ***Обязанности:***   * Разработка и внедрение стратегии развития OTC брендов и товаров медицинского назначения в регионе согласно целей маркетинга. * Совместная разработка и проведение трейд-маркетинговых активностей в регионе. Оценка эффективности (ROI) * Разработка и проведение активностей по медикализации OTC продуктов. * Проведение годовых и тактических переговоров с КА региона * Бюджетирование затрат по КА и ЛР на год, контроль. * Выполнение плановых показателей, оценка эффективности по ROI, NR. * Управление командой КАМ, АSM, SR. Оценка эффективности по основным KPI. * Подбор, обучение, развитие, оценка персонала. * Мотивация команды на достижение поставленных целей.   ***Основные достижения:***   * Увеличил продажи 2018 / 2017 на 26%, Украина + 18%. * Увеличил продажи 2017 / 2016 на 22%, + 7% в шт. Украина + 10% в грн. * Увеличил продажи 2016 / 2015 на 35% в грн. + 11% в шт Украина + 35% в грн. * За период работы установлено и закреплено в договорах 4030 единица дополнительного оборудования. * Победа в внутренних мотивационных программах * Май-Август, Ноябрь первое место в рейтинге среди Региональных Коммерческих Менеджеров * Запуск проекта индивидуальной мотивации сотрудников на основании Sell-out из аптек по данным КА. |
| Сентябрь 2014 – Июль 2015 | Компания Данон  ***Региональный менеджер по продажам Юг***  ***В подчинении 1 ASM, 1 KAM/ASM, 1 TMS, 8 SV***  ***Обязанности:***  • Разработка и внедрение стратегии развития региона. Анализ PNL региона. Разработка плана по улучшению ROP.  • Обеспечение роста прибыльности региона  • Анализ рынка  • Выполнение плановых показателей  • Планирование, согласование и контроль проведения маркетинговых мероприятий. Анализ результатов.  • Планирование работы команды  • Подбор, обучение, развитие, оценка персонала.  • Мотивация команды на достижение поставленных целей.  ***Основные достижения:***  • Увеличил продажи Q4 2014-Q1 2015 vs Q4 2013 – Q1 2015 по Региону +20% в объеме (270 тн), +22% в грн ( 5 млн. грн.)  • Реструктуризация команды, ввел TMM, JKAM, SV ID |
| Январь 2014 – Август 2014 | Компания Данон  ***Региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами Одесса, Николаев, Херсон (RKAM), Территориальный менеджер(ASM Одесса)***  ***В подчинении 5SV, 2KAE,***  ***Обязанности:***  • Проведение оперативных и стратегических переговоров с сетями  •Контроль дебиторской задолженности сетей  •Разработка и ввод ассортиментной матрицы в сети  •Разработка и проведение активностей в сетях  • Обеспечение выполнения плановых КПР.  •Контроль соблюдения ценовой политики в сетях на вверенной территории.  •Планирование и разработка бюджета на проведение маркетинговых активностей, отчетность.  •Контроль соблюдения долей и представленности продукции согласно категории ТРТ.  •Подбор, обучение, развитие, оценка персонала.  •Мотивация команды на достижение поставленных целей.  ***Основные достижения:***  • Увеличил продажи 2013 vs 2014 по подотчетным сетям +21% в объеме, +28% в грн.  • Увеличил долю продаж в MS в Таврии с 22 до 29%  • Обеспечил рост Таврии в 48% в объеме. По итогу 2014 года Таврия заняла 3 место по объему в Украине.  • Таврия занимает 1 место по показателю ROP/CANN в ТОР 10 сетях Украины.  • Подготовил и ввел 2 СВ |
| Январь 2012 – Декабрь 2013 | Компания Данон  ***Региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами (RKAM),***  ***В подчинении 1SV, 2KAE***  ***Обязанности:***  • Проведение оперативных и стратегических переговоров с сетями  •Контроль дебиторской задолженности сетей  •Разработка и ввод ассортиментной матрицы в сети  •Разработка и проведение активностей в сетях  • Обеспечение выполнения плановых КПР.  •Контроль соблюдения ценовой политики в сетях на вверенной территории.  •Планирование и разработка бюджета на проведение маркетинговых активностей, отчетность.  •Контроль соблюдения долей и представленности продукции согласно категории ТРТ.  •Подбор, обучение, развитие, оценка персонала.  •Мотивация команды на достижение поставленных целей.  ***Основные достижения:***  • Согласовал и внедрил доли в локальных сетях Обжора 40%, Наталка 40%, Таврия 40%, Виртус 35%, Копейка 35%.  • Увеличил продажи 2012 vs 2013 Таврия В + 48%, Обжора + 91%, Виртус + 38%, Наталка + 13%, Копейка + 22%. |
| Август 2011 – Январь 2012 | Компания Данон-Юнимилк  ***Территориальный менеджер Одесская область непрямые продажи (ASM)***  ***Обязанности:***  •Контроль интеграционных процессов на вверенной территории.  •Ввод пакета продукции Юнимилк на дистрибьютора.  •Контроль работы дистрибьютора ( фокусной команды в составе 14 ТА , 2 СВ).  •Ведение переговоров с ключевыми клиентами на подотчетной территории.(расширение ассортимента, ввод новых продуктов, согласование маркетинговых договоров, провед. промоактивностей и т.д.)  • Обеспечение выполнения плановых КПР и развитие территории ..  • Обеспечение своевременного возврата дебиторской задолженности.  •Контроль качественной и количественной дистрибуция по торговым маркам компании.  •Планирование объемов продаж в разрезе дистрибьюторов и торговых команд.  •Контроль соблюдения ценовой политики на вверенной территории.  •Контроль дистрибьюторов по выполнению логистических обязательств.  •Планирование и разработка бюджета на проведение маркетинговых активностей, отчетность.  •Контроль соблюдения долей и представленности продукции согласно категории ТРТ.  ***Основные достижения за 6мес:***  • Обучение фокусной команды дистрибьютора по продукции компании Юнимилк.  • Разработка и утверждение графика поставок с 3-х заводов компании, что позволило исключить аутстоки на складе дистрибьютора – дополнительно 12%  • Подключение 3-х оптовиков – увеличение продаж на 8% |
| Апрель 2010 г. – Август 2011 г | Компания «Юнимилк – Украина»  ***Территориальный менеджер г.Николаев (ASM)***  •Обеспечивал контроль работы дистрибьютора ( фокусной команды в составе 24 ТА , 4 ТС).  •Ведение переговоров с ключевыми клиентами на подотчетной территории.(расширение ассортимента, ввод новых продуктов, согласование маркетинговых договоров, провед. промоактивностей и т.д.)  • Обеспечение выполнения плановых КПР и развитие территории ..  • Обеспечение своевременного возврата дебиторской задолженности.  •Контроль качественной и количественной дистрибуции по торговым маркам компании.  •Планирование объемов продаж в разрезе дистрибьюторов и торговых команд.  •Контроль соблюдения ценовой политики на вверенной территории.  •Контроль дистрибьюторов по выполнению логистических обязательств.  •Планирование и разработка бюджета на проведение маркетинговых активностей, отчетность.  •Контроль соблюдения долей и представленности продукции согласно категории ТРТ.  ***Основные достижения за 16 мес:***  • Заключение прямого договора с сетью Доярушка – увеличение продаж на 36%.  • Разработал и внедрил минимальный ассортимент по категориям – увеличение продаж на 12%.  • Провел переговоры и заключил дистрибьюторский договор при ухудшении коммерческой политики компании.  • Разработка и проведение маркетинговых мероприятий. |
| Апрель 2009г. – Март 2010г | ЧП Бережной (Николаев,)  ***Супервайзер, направление ХБФ, Николаевская обл.***  -Постановка целей и контроль работы торговой команды ( эксклюзивной команды в составе 6 ТА).  -Выполнение плана продаж на подотчётной территории. - Обеспечение своевременного возврата дебиторской задолженности.. -Обеспечение выполнения качественной и нумерической дистрибуции по торговым маркам компании. -Планирование объемов продаж в разрезе торговой команды.  -Планирование, установка и контроль использования POS материалов и оборудования  -Планирование и разработка бюджета на проведение маркетинговых активностей .  -Обучение торговой команды (тренинги, аудиторные занятия, полевые сопровождения и др.)  -Контроль и учёт эффективного использования маркетингового бюджета. -Контроль и обеспечение плановых долей присутствия и ассортимента продукции согласно категории ТРТ.  - Проведение, постановка и контроль задач по результатам проведенных полевых сопровождений и сторчеков. |
| Сентябрь 2008 г. – Апрель 2009 г | ЧП Бережной (Николаев,)  Торговый агент АВК |
| Образование | 01.09.2000 – 22.06.2006 Николаевский Государственный Аграрный Университет. г. Николаев. Экономический факультет, специальность «Учет и Аудит» |
| Увлечения | Активный отдых, подводная охота, дайвинг, пейнтбол. |
| Профессиональные навыки и квалификация | Умение планировать и вести переговоры. Опыт работы с сетями и дитрибьюторами Николаева, Одессы, Херсона и Крыма. Опыт планирования, организации, контроль и отчетность выполнения промомероприятий. Анализ рынка, разработка и постановка задач по достижению долей и КПР. Опыт оптовых и розничных продаж. Хорошо развиты управленческие, лидерские, аналитические, организационные и межличностные качества. **Развиты навыки**: **подбора, обучения, контроля и мотивации работы сотрудников, проведение полевых сопровождений, коучинг, навык проведения и постановки целей по результатам сторчека**. Умение ставить четкие и реальные цели, организовывать работу команды, постоянно ориентироваться на поставленные цели и на интересы компании, опытный пользователь MS office, 1C, Lotus Notes.  Владение компьютером: профессиональный пользователь.  Английский – на уровне Upper Intermediate |
| Персональная информация | Родился 28 января 1983 года. Гражданин Украины, женат, согласен на командировки, переезд в другой город. Имею водительское удостоверение категорий «В» «С» «D» «E», стаж вождения более 10 лет. |