Кайст Олексій Леонідович

49125 м Дніпропетровськ вул. Червоного Козацтва д 8 кв 57

Тел. моб. 096 5683818, тел. хата. 724 13 71

Пол: чоловік

Вік: 39 років

Освіта вища

Досвід роботи: 10 років

Графік роботи: повний день

Досвід роботи;

Регіональний менеджер.

з 04.2013 по 10.2015

ТОВ "МоноПак" (поліетиленова та поліпропіленова упаковка)

Пошук і залучення нових клієнтів.

Організація зустрічей, переговорів, презентація продукції.

Розробка комерційної пропозиції.

Контроль звітності, фінансової дисципліни, виконання планів

Розрахунок собівартості продукції. Цінова політика компанії.

Моніторинг ринку по даному напрямку.

Вивчення конкурентів.

Підбір персоналу

Побудова системи продажів на території України.

Успішний досвід розвитку системи продажів в Україні.

Контроль за своєчасним постачанням сировини.

2012-2012г.

ТОВ «Меблевий ринок»

Посада: Директор дніпропетровської філії.

Функціональні обов'язки: Забезпечення рентабельної беззбиткової роботи ввіреного філії.

Здійснення торговельної політики підприємства в регіоні розташування філії.

Раціональний розподіл функціональних обов'язків між співробітниками філії.

Поділ функцій, завдань, дій.

Контроль за виконанням доручень.

Підтримка необхідного рівня трудової і виконавської дисципліни.

Організація оптимального взаємодії відділу збуту і складської частини філії.

Оптимізація роботи з підтримки та розвитку клієнтської бази.

Контроль за виконанням плану продажів філії а також за виконанням персональних планів менеджерів по роботі з клієнтами.

Коригування спільно з регіональним відділом ходу виконання планів продажів.

Здійснення перевірки кредитоспроможності і платоспроможності клієнтів.

Контроль виконання клієнтами умов в укладених договорах, участь в переговорах, прийняття дій спрямованих на захист інтересів компанії.

Контроль правильності та своєчасності відвантаження на адресу клієнта.

Вивчення попиту на меблі в місцях розташування основних клієнтів філії.

Формування пропозиції власнику компанії зі зміни асортименту і цінової політики філії.

Управління роботою складу філії з приймання, зберігання та відпуску меблів, а також раціонального розміщення продукції.

Контроль збереження складованої меблів, дотримання режимів зберігання, а також правил здачі прибутково-видаткових документів.

Організація вантажно-розвантажувальних робіт з дотриманням правил охорони праці і техніки безпеки.

Проведення інвентаризацій товарно-матеріальних цінностей на ввіреному філії.

Контроль ведення складських операцій і встановленої звітності.

Контроль за наявністю протипожежних засобів і станом приміщень, обладнанням та інвентарем, на складі, забезпечення своєчасного ремонту.

Діє в інтересах компанії і відстоює їх у всіх установах і організаціях.

2010-2012 р

ТОВ «Промпрогресс- Груп» »

Посада: Керівник відділу продажів. (Засоби індивідуального захисту.)

Функціональні обов'язки: Загальне керівництво виробничо - господарської і фінансово-економічною діяльністю підприємства.

 Розробка стратегічного та тактичного плану розвитку продажів продукції на території.

 Розробка програм мотивації персоналу, спрямованих на збільшення кількісної та якісної дистрибуції; - контроль роботи з ключовими, мережевими і складними клієнтами.

Контроль стану трудової дисципліни, виконанням наказів і розпоряджень директора компанії.

Формування і розвиток дилерської мережі. Розробка і впровадження стандартів Компанії з організації збуту і дистрибуції товарів

 здійснення оперативного керівництва співробітниками, оцінка ефективності їх роботи. Рекомендації щодо прийому і звільнення співробітників, пряма реклама, акції, і т.п. Бюджетування. Контроль економічних показників: расходно- дохідної частини, виконання планів продажів і т.д.

 Логістика транспорту;

 Аналіз діяльності підрозділів.

 Управління командою з 15 чоловік.

2009-2010 р

Корпорація «Алеф» ТОВ ВО «Днепркожгалантерея»

Посада: Регіональний представник. (Південний регіон, Західний регіон) (Рукавички з точкою ПВХ будівельні)

Функціональні обов'язки:

Пошук і залучення нових клієнтів.

Пошук дистриб'юторів в закріпленому регіоні. (Створення дистриб'юторської мережі)

Розробка комерційної пропозиції.

Проведення навчальних тренінгів, семінарів.

Контроль роботи команди дистриб'ютора (Супервайзери, торгові представники,)

Контроль звітності, фінансової дисципліни, виконання планів

Мови: російська, українська, англійська (тех.тексти зі словником)

Особисті і ділові якості:

Товариський, комунікабельний, цілеспрямований, хороші організаторські здібності, постійно працюю над підвищенням свого професійного рівня. Водійські права категорії В). При необхідності готовий використовувати приватне авто.

Email: kaist798 @ ukr.net

Kait Alexey Leonidovich

49125, the city of Dnepropetrovsk Chervonogo of the Cossacks d 8 sq. 57

Tel. mob. 096 5683818, tel. house. 724 13 71

Sex: man

Age 39 years old

Higher education

Experience: 10 лет

Work schedule: full day

Experience;

Regional Manager.

from 04.2013 to 10.2015

OOO "MonoPack" (polyethylene and polypropylene packaging)

Search and attract new customers.

Organization of meetings, negotiations, presentation of products.

Development of a commercial offer.

Control of reporting, financial discipline, implementation of plans

Calculation of production costs. Price policy of the company.

Monitoring of the market in this direction.

Study of competitors.

Staff recruitment

Construction of a sales system in Ukraine.

Successful experience of development of the sales system in Ukraine.

Control over the timely supply of raw materials.

2012-2012.

OOO "Furniture market"

Position: Director of the Dnepropetrovsk branch.

Functional duties: Ensuring cost-effective break-even operation of the entrusted branch.

Implementation of the company's trade policy in the region of the location of the branch.

Rational distribution of functional duties between the employees of the branch.

Separation of functions, tasks, actions.

Monitoring the execution of instructions.

Support the necessary level of labor and performance discipline.

Organization of optimal interaction between the sales department and the warehouse part of the branch.

Optimization of the work to maintain and develop the client base.

Control over the implementation of the sales plan of the branch as well as the implementation of personal plans for managers working with clients.

Adjustment with the regional department of the implementation of sales plans.

Realization of credit check and solvency of clients.

Control over the fulfillment by clients of conditions in concluded contracts, participation in negotiations, adoption of actions aimed at protecting the interests of the company.

Verification of the correctness and timeliness of shipment to the client.

Study of the demand for furniture in the locations of the main customers of the branch.

Formation of a proposal to the owner of the company to change the assortment and price policy of the branch.

Management of the warehouse of the branch for the reception, storage and release of furniture, as well as the rational placement of products.

Monitoring the safety of stored furniture, observance of storage regimes, as well as the rules of delivery of income and expenditure documents.

Organization of loading and unloading operations in compliance with the rules of occupational safety and health.

Carrying out of inventories of commodity-material assets on the entrusted branch.

Controlling the conduct of warehouse operations and the established reporting.

Control over the availability of firefighting facilities and the condition of premises, equipment and inventory, in the warehouse, ensuring timely repairs.

Acts in the interests of the company and defends them in all institutions and organizations.

2010-2012.

OOO Promprogress-Group »

Position: Head of Sales Department. (Individual protection means.)

Functional duties: General management of production, economic and financial and economic activities of the enterprise.

 Development of a strategic and tactical plan for the development of sales of products on the territory.

 Development of staff motivation programs aimed at increasing quantitative and qualitative distribution; - control of work with key, network and complex clients.

Control of the state of labor discipline, execution of orders and orders of the director of the company.

Formation and development of the dealer network. Development and implementation of the Company's standards for the organization of sales and distribution of goods

 the implementation of operational management of employees, assessing the effectiveness of their work. Recommendations on the admission and dismissal of employees, direct advertising, promotions, etc. Budgeting. Control of economic indicators: expenditure-income part, implementation of sales plans, etc.

 Logistics of transport;

 Analysis of the activities of the units.

 Management of a team of 15 people.

2009-2010

Corporation "Alef" LLC PO "Dniprozhgalantereya"

Position: Regional Representative. (South region, Western region) (Gloves with a PVC construction point)

Functional responsibilities:

Search and attract new customers.

Search for distributors in a fixed region. (Creating a distribution network)

Development of a commercial offer.

Conducting training trainings, seminars.

Control of the work of the distributor's team (Supervisors, sales representatives,)

Control of reporting, financial discipline, implementation of plans

Languages: Russian, Ukrainian, English (technical texts with dictionary)

Personal and business qualities:

Sociable, sociable, purposeful, good organizational skills, I constantly work on raising my professional level. Driving license category (B). If necessary, ready to use a personal car.

Email: kaist798 @ ukr.net

Кайст Алексей Леонидович  
49125 г. Днепропетровск ул. Червоного Казачества д 8 кв 57  
Тел. моб. 096 5683818, тел. дом. 724 13 71   
Пол: мужчина  
Возраст: 39 лет  
Образование: высшее  
Опыт работы: 10 лет  
График работы: полный день  
Опыт работы;  
Региональный менеджер.  
с 04.2013 по 10.2015  
ООО "МоноПак" (полиэтиленовая и полипропиленовая упаковка)  
Поиск и привлечение новых клиентов.  
Организация встреч, переговоров, презентация продукции.  
Разработка коммерческого предложения.  
Контроль отчетности, финансовой дисциплины, выполнения планов  
Расчет себестоимости продукции. Ценовая политика компании.  
Мониторинг рынка по данному направлению.  
Изучение конкурентов.  
Подбор персонала  
Построение системы продаж на территории Украины.  
Успешный опыт развития системы продаж в Украине.  
Контроль за своевременной поставкой сырья.  
2012-2012г.  
ООО «Мебельный рынок»  
Должность: Директор днепропетровского филиала.  
Функциональные обязанности: Обеспечение рентабельной безубыточной работы вверенного филиала.   
Осуществление торговой политики предприятия в регионе расположения филиала.  
Рациональное распределение функциональных обязанностей между сотрудниками филиала.  
Разделение функций, задач, действий.  
Контроль за исполнением поручений.  
Поддержка необходимого уровня трудовой и исполнительской дисциплины.  
Организация оптимального взаимодействия отдела сбыта и складской части филиала.  
Оптимизация работы по поддержанию и развитию клиентской базы.  
Контроль за выполнением плана продаж филиала а также за выполнением персональных планов менеджеров по работе с клиентами.  
Корректировка совместно с региональным отделом хода выполнения планов продаж.  
Осуществление проверки кредитоспособности и платежеспособности клиентов.  
Контроль выполнения клиентами условий в заключенных договорах, участие в переговорах, принятие действий направленных на защиту интересов компании.  
Контроль правильности и своевременности отгрузки в адрес клиента.  
Изучение спроса на мебель в местах расположения основных клиентов филиала.  
Формирование предложения владельцу компании по изменению ассортимента и ценовой политики филиала.  
Управление работой склада филиала по приему, хранению и отпуску мебели, а также рациональному размещению продукции.  
Контроль сохранности складируемой мебели, соблюдение режимов хранения, а также правил сдачи приходно-расходных документов.  
Организация погрузочно-разгрузочных работ с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности.  
Проведение инвентаризаций товарно-материальных ценностей на вверенном филиале.  
Контроль ведения складских операций и установленной отчетности.  
Контроль за наличием противопожарных средств и состоянием помещений, оборудованием и инвентарем, на складе, обеспечение своевременного ремонта.  
Действует в интересах компании и отстаивает их во всех учреждениях и организациях.  
2010-2012 г.  
ООО «Промпрогресс- Групп»»  
Должность: Руководитель отдела продаж. (Средства индивидуальной защиты.)  
Функциональные обязанности: Общее руководство производственно - хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия.   
 Разработка стратегического и тактического плана развития продаж продукции на территории.  
 Разработка программ мотивации персонала, направленных на увеличение количественной и качественной дистрибуции; -- контроль работы с ключевыми, сетевыми и сложными клиентами.  
Контроль состояния трудовой дисциплины, исполнением приказов и распоряжений директора компании.  
Формирование и развитие дилерской сети. Разработка и внедрение стандартов Компании по организации сбыта и дистрибуции товаров  
 осуществление оперативного руководства сотрудниками, оценка эффективности их работы. Рекомендации по приему и увольнению сотрудников, прямая реклама, акции, и т.п. Бюджетирование. Контроль экономических показателей: расходно- доходной части, выполнение планов продаж и т.д.  
 Логистика транспорта;  
 Анализ деятельности подразделений.  
 Управление командой из 15 человек.  
2009-2010 г.  
Корпорация «Алеф» ООО ПО «Днепркожгалантерея»  
Должность: Региональный представитель. (Южный регион, Западный регион) (Перчатки с точкой ПВХ строительные)  
Функциональные обязанности:  
Поиск и привлечение новых клиентов.  
Поиск дистрибьюторов в закрепленном регионе. (Создание дистрибьюторской сети)  
Разработка коммерческого предложения.  
Проведение обучающих тренингов, семинаров.  
Контроль работы команды дистрибьютора (Супервайзеры, торговые представители, )  
Контроль отчетности, финансовой дисциплины, выполнения планов  
Языки: русский, украинский, английский (тех.тексты со словарем)  
Личные и деловые качества:  
Общителен, коммуникабелен, целеустремлен, хорошие организаторские способности, постоянно работаю над повышением своего профессионального уровня. Водительские права категории (В). При необходимости готов использовать личное авто.  
Email: kaist798@ ukr.net