Сайт поиска работы №1 в Украине

Резюме от 16 июля 2019  
Новик Владислав Алексеевич

## Региональный директор по продажам,

Полная занятость, неполная занятость, удаленная работа.

Возраст: 31 год

Город: Киев

Готов переехать в: Мелитополь

## Контактная информация

Телефон: 096 640-18-97

Эл. почта: NovikVladyslav@gmail.com

## Опыт работы

### Региональный директор по продажам

с 01.2016 по 06.2019 (3 года 5 месяцев)  
ПО "Донкредит" торговая сеть Благо, Киев (Ломбардная деятельность (залоговое и без залоговое кредитование, продажа залоговых продуктов))

05.01.2016 - пришел в компанию на должность кредитного эксперта по предоставлению кредитов.  
01.03.2018 - переведен на должность старшего менеджера по предоставлению кредитов.  
01.11.2018 - вступил в должность регионального директора по продажам продуктов залогового кредитования по технике.  
16.04.2019 - переведен на должность регионального директора по продажам ( Управление по работе розничной сетью продаж )  
  
  
Личные компетенции:  
  
- Умею справляться с потоком разноплановых задач, а также выполнять их своевременно. Выдерживаю высокое профессиональное напряжение.  
- Умею организовывать команду, предпочитаю быть лидером для подчиненных, а не просто руководителем.  
- Обладаю аналитическим складом ума, развитым уровнем эмоционального интеллекта.  
- Быстро усваиваю потоки новой информации, а также умею обучить команду и проконтролировать введенные процессы.  
  
  
Профессиональные навыки  
  
- Осуществлял грамотный подбор персонала, минимальная кадровая текучесть из-за не соответствия должности по итогу подбора.  
- Обучал персонал, адаптировал специалистов в рабочий процесс компании.  
- Консультировал, поддерживал и участвовал в повышении квалификации подчиненных согласно занимаемой должности.  
- Контролировал выполнение сотрудниками своих функциональных обязанностей и должностных инструкций путем удаленного доступа, и при очном посещении, оценивал квалификацию сотрудников.  
- Отвечал за открытие и запуск новых торговых отделений, а также за их последующее выведение в точку безубыточности.  
- Анализировал доходность, оборачиваемость товаров на предприятии, выносил предложения по поводу инструментов повышения эффективности вверенных отделений.  
- Запускал и развивал новый проект в компании по пере формату торговых точек.  
  
Достижения в профессиональной деятельности:  
  
- Обеспечивал увеличение плановых показателей вверенных отделений и вывел их на результат " лучшие торговые точки по итогу года "  
- Достигал уровня лучшего менеджера по плановым показателям в личном результате по итогам полугодия.

### Менеджер по продажам не продовольственных товаров

с 09.2008 по 12.2016 (8 лет 3 месяца)  
СТО "Дружба", Мелитополь (Ремонт, обслуживание автомобилей и продажа авто запчастей.)

## Образование

### Бердянский Университет Менеджмента и Бизнеса

Менеджмент организаций, Бердянск  
Высшее, с 09.2005 по 06.2010 (4 года 9 месяцев)

## Дополнительное образование

* Тренинг "Продажи и переговоры" от Сергея Азимова (3-4 ноября 2018 года)
* Курсы по повышению квалификации по Финмониторингу (10-13 июня 2019 года)

## Профессиональные и другие навыки

* Навыки работы с компьютером  
  Уверенный пользователь ПК, работа с программным комплексом 1 С, умение работы с пакетом Microsoft Office.

## Знание языков

* Русский ─ свободно
* Украинский ─ свободно
* Английский ─ средний

## Рекомендации

* Чернышова Юлия Петровна  
  Начальник управления по работе с розничной сетью, ПО "Донкредит" торговая сеть Благо, 066-613-97-76
* Дима Татьяна  
  Начальник отдела продаж залогового кредитования, ПО "Донкредит" торговая сеть Благо, 067-674-23-76

## Дополнительная информация

Имею водительское удостоверение категории "B"  
Готов к командировкам

Резюме размещено по адресу: www.work.ua/resumes/5575621