



Литвиненко Александр Григорьевич

Мужчина, 30 лет, родился 26 апреля 1990

+375 (44) 7877053 — предпочитаемый способ связи
litv1n@yandex.ru

Проживает: Гомель

Гражданство: Беларусь, есть разрешение на работу: Беларусь

Готов к переезду: Беларусь, Россия, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Торговый представитель

Продажи

- Прямые продажи
- Менеджер по работе с клиентами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет 11 месяцев

Февраль 2018 —
Май 2019
1 год 4 месяца

ИООО Алиди-Вест

Гомель

Торговый представитель Wrigley

Выполнение ключевых показателей, контроль дебиторской задолженности, посещение торговых точек по маршруту.

Октябрь 2017 —
Январь 2018
4 месяца

Мостра-Групп

Минск, rtl.by

Менеджер отдела продаж

Выполнение плановых показателей, управление торговой командой, подбор персонала, ведение переговоров.

Январь 2016 —
Сентябрь 2017
1 год 9 месяцев

ИООО Алиди-Вест

Торговый представитель отдела продаж Nestle

Обязанности: Выполнение плановых показателей на вверенной территории

Личные достижения: Работа как с традиционной, так и с ключевой розницей. За год развил вверенную территорию (Добруш-Ветка-Речица), до статуса «фирменных точек Nestle», отодвинув конкурентов на самые не выгодные позиции. Работа с объемообразующей базой и оптовиками. Успешное ведение переговоров по маркетинговым соглашениям с клиентами. Создание с «ноля» и развитие собственных оптовых клиентов.

Август 2015 —
Январь 2016
6 месяцев

Атлант Телеком (ООО Телесеть)

Специалист по активным корпоративным продажам

Обязанности: Продажа интернет услуг юридическим лицам.

Личные достижения: Не имея опыта продаж, за первую неделю работы выполнил условия

двухмесячного испытательного срока, на самой проблемной территории, и далее на той же территории показывал очень хорошие результаты.

Июль 2013 — Июль 2015
2 года 1 месяц

ОАО «Гомельжелезобетон»

Мастер смены (1 год), инженер (1 год)

Обязанности: Планирование, организация и контроль производства

Личные достижения: Приобретение навыков управления персоналом (90 человек в подчинении), колоссальной стрессоустойчивости, планирование и повышения производительности персонала, награжден грамотой за профессионализм.

Образование

Высшее

2014

Белорусский Государственный Университет Транспорта

Магистр технических наук. Специальность - строительство., Средний балл аттестата – 8,57; защита диссертации – 10 баллов; рекомендации на поступление в аспирантуру

2013

Белорусский Государственный Университет Транспорта

Промышленное и гражданское строительство, Производство строительных изделий. Балл аттестата – 8,58; защита диплома – 10 баллов; трижды награждался именной стипендией.

Повышение квалификации, курсы

2017

Алиди-Вест

Учебный центр Алиди, Прохождение тренингов: «Мастер продаж», «Искусство работы с возражениями», «Искусство задавать вопросы»

2017

Эффективный тренинг

ОДО Мостра-груп

2015

Атлант-Телеком

Учебный центр Атлант-Телеком, Прохождение тренинга «Эффективные активные продажи»

2012

Белорусский Государственный университет транспорта

БелГУТ, Обучение на военной кафедре. Получение звания офицера запаса

2008

Гомельский государственный областной лицей

Гомельский государственный областной лицей, Обучение в профильном математико-информатическом классе. Освоение навыков программирования на языках Pascal и visual Basic

2007

Самостоятельное обучение

Самостоятельно, Прохождение программы MBA Изучение теорий продаж и основ маркетинга Работа с программами Photoshop и 3Ds MAX

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B1 — Средний

Навыки

Ведение переговоров

Управление персоналом

Активные продажи

Управление продажами

Планирование продаж

Пользователь ПК

Организаторские навыки Работа с возражениями Работа в команде
Руководство коллективом Водительское удостоверение категории В
Управленческие навыки Планирование работа с текущей базой клиентов
Поиск и привлечение клиентов Работа с дебиторской задолженностью
Традиционная розница Проведение промо акций Мерчендайзинг
Региональные сети Локальные сети Навыки переговоров
Ориентация на результат Управление временем Оперативное планирование
Многозадачность Работа с ключевыми клиентами
проведение переговоров с первыми лицами компании Торговля
Работа в режиме многозадачности

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

ОДО «Мостра-Групп»

Коледа Татьяна Яковлевна (Директор филиала)

АЛИДИ, Группа компаний

Курицкий Александр (Территориальный менеджер)

Атлант Телеком (ООО Телесеть)

Марфушкина Алена (Руководитель сектора активных продаж)

Обо мне

Личные качества:

- Коммуникабельность;
- Высокая работоспособность;
- Многозадачность;
- Быстрая обучаемость;
- Целеустремленность;
- Ответственность;
- Стрессоустойчивость;
- Нацеленность на результат.