Резюме на должность менеджера по продажам

**Шихов Владимир**

**Телефон:** +7(965)274-44-\*\*

**E-mail:** shihov\_vlad@gmail.com

**Дата рождения:** 20.07.1990

**Ключевые компетенции:**

* опыт успешного взаимодействия с федеральными сетями: вход в сеть, расширение матрицы, повышение уровня эффективности инвестиций;
* знаю экономические, юридические, бухгалтерские аспекты в работе с сетевыми клиентами. Владею на уровне эксперта навыками продаж: умею выявлять потребности и работать с возражениями, проводить переговоры на разных уровнях, выстраивать продуктивные отношения с клиентами;
* опыт полного ведения национальных клиентов по прямым контрактам («Дикси», «Магнит», «Метро», «Ашан», «Лента» и др.) в крупной FMCG компании, развитие качественного линейного менеджмента, достижение поставленных целей, повышение эффективности бизнеса.

**Опыт работы:**

**08.2015 - н. в. Холдинг «Объединенные кондитеры», ведущий менеджер по работе с сетями**

 (крупнейшая кондитерское предприятие в Восточной Европе, объединяет 19

 российских фабрик. Одни из них “Рот фронт”, “Бабаевский”, “Красный Октябрь”)

Обязанности**:**

* достижение поставленных показателей по представленности и объёмам в торговых точках;
* увеличение рентабельности проектов;
* планирование, проведение и контроль эффективности маркетинговых мероприятий;
* разработка планов сотрудничества с розничными сетями;
* корректировка и контроль ассортимента, объемов закупок;
* проведение переговоров с новыми и существующими клиентами;
* подготовка договоров поставки с ключевыми клиентами, обсуждение и улучшение условий контракта.

Достижения:

* значительно расширился ассортимент продукции компании в 70% торговых сетей;
* стабильное выполнение плана продаж с 2017 по 2018 гг.. В 2017 г. план продаж перевыполнен более чем на 11%. Рост продаж в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 48%;
* снизились просроченные возвраты поставщикам на 10%;
* снизил дебиторскую задолженность на 42%.

**10.2013 -  06.2015 Кондитерская фабрика «Победа», торговый представитель**

 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

* выполнение поставленных целей по планам продаж;
* поддержание и развитие клиентской базы;
* контроль запасов в торговых точках, помощь в формировании заявок;
* посещение торговых точек и формирование заказов;
* введение отчетности;

Достижения:

* рост объема продаж 2014/2015 +10% за счет развития территории районов Марьяново и Любино;
* в первые 3 месяца расширил клиентскую базу на 30%;
* вывод на рынок нового бренда «Мишка в лесу» и построение дистрибуции в 85% территории.

**Ключевые навыки:**

* владение техникой продаж по системе SMART и техникой убеждения;
* B2B продажи;
* выкладка товара по матрице;
* работа с возражениями, урегулирование конфликтов;
* деловая переписка;
* знание законодательства о защите прав потребителя.

**Образование:**

## 2008 - 2013: Московский университет “Университет Синергия”. Управление / Менеджмент.

**Дополнительные тренинги:** 2015 - курс "Техника продаж".

## Личные качества:

* **выстраиваю отношения на долгие годы, работаю с клиентами на основе взаимного уважения и понимания общих задач;**
* **в результате работы заключил с ключевым клиентом договор, переговоры которые велись 2 месяца;**
* **постоянно поднимаю стандарты качества своей работы, за 2019 год увеличил свой KPI на 20%, подняв оборот компании на 15%.**

**Дополнительная информация:**

* водительские права, категории “В” (стаж вождения 8 лет), имеется личный автомобиль.
* владение английским языком - уровень Intermediate.