Зайцев Александр Вячеславович

Год рождения: 1973
Место проживания: Москва
Телефон: тел. 8 (915) 348-8-348
E-mail: ale5642@yandex.ru

Цель: получение должности руководитель отдела продаж/коммерческий директор

Образование:
1992 - 1997 – Московский Институт Химического Машиностроения, специальность «Криотехнология»,
1988 - 1992 -Московский Машиностроительный Техникум, специальность «Монтаж холодильного оборудования
Тренинги:
2006 – МИМО, телемаркетинг или искусство продаж по телефону

Опыт профессиональной и трудовой деятельности:

2010 – 2012 – «ТРИО» ООО

Коммерческий Директор

Должностные обязанности:

- Организация и планирование работы коммерческого подразделения Компании
- Развитие нового направления(фрукты), работа с поставщиками и производителями, клиентами и партнерами и пр.

2006 – 2010 – «Компания «Трейд-Колобок» ООО , Оптовая торговля кондитерскими изделиями.

Руководитель отдела розничных продаж.
Должностные обязанности:

- организация работы сотрудников отдела (34 чел.), направления на эффективные продажи, постановка и контроль выполнения планов продаж
- подбор и обучение персонала
- работа с VIP-клиентами
- Стратегическое планирование и развитие продаж.
- Составление бюджетов продаж и расходов отдела.
- Анализ эффективности работы отдела.

- Разработка мероприятий по увеличению объемов продаж отдела.

- Оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов.

- Контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью.

- Ведение переговоров с клиентами и заключение договоров.

- Расширение собственной клиентской базы и базы отдела.

- Разработка системы мотивации отдела.

- разработка и выполнение плана отдела продаж
- поиск и подбор персонала в отдел продаж
- обучение и развитие профессиональных знаний и умений сотрудников отдела
- отслеживание и разработка ценовой политики
- формировании отдела с «0»

2004 – 2006 – «Колобок», торговый представитель, менеджер по продажам
Должностные обязанности:

- активные продажи
- поиск новых клиентов
- выполнение планов-продаж, ассортимента, дебиторской задолженности

2002 – 2004 – «КРО-Сервис», водитель-экспедитор

2001 – 2002 – «Чайный Стиль», торговый представитель, супервайзер

1999 – 2001 – «Мултон-М», торговый представитель

1997-1999 – «Кока-Кола Индастриз», торговый представитель

Знания и навыки:

- английский – базовый
- уверенный пользователь ПК: Microsoft Word, Microsoft Excel, Outlook Express, Internet Explorer,
- Corel Draw, Sales Expert (база клиентов), 1С Бухгалтерия/Склад/Торговля
- опыт управления персоналом, построения стратегии развития, организации работы

  предприятия «с нуля»

Личностные качества:
Работоспособность, коммуникабельность, организованность, креативность, целеустремленность, ответственность, эмоциональная стабильность. Водительские права категории «В» опыт вождения 18лет, собственный автомобиль.