

ищу место регионального представителя в Таразе



AvizInfo.kz

Алматы, Казахстан

Пак Александр Сергеевич маркетолог род 20.04.70

Сайт: parkalex.ucoz.ru

Коммерческий директор .

(Полная занятость)

ТОО "Алькор", г. Тараз.

Должностные обязанности и достижения:

Основные обязанности:

1) Организация сбыта: управление службой логистики и отделом продаж.

Оптимизация и контроль административно-хозяйственной деятельности предприятия. Контроль остатков ТМЗ.

2) Анализ рынка сбыта, ценовой и товарный мониторинг розничных торговых точек, анализ цен и конкурентной среды, сегментирование клиентов.

3) Разработка и внедрение маркетинговых мероприятий, с целью увеличения объема продаж. Поиск и привлечение новых клиентов, работа с пассивными клиентами.

4) Составление аналитической отчетности.

5) Обучение торговой команды: проведение полевых коучингов, проведение тренингов, подбор персонала, обучение стажеров, формирование и корректировка территориальных маршрутов с целью увеличения продуктивности.

6) Поддержка и укрепление идеологии и имиджа компании.

Директор туристического агентства в г. Тараз ТОО «АСП».

(Полная занятость) июль 1993 — октябрь 1996

Должностные обязанности и достижения:

Управление продажами, дистрибуция, , ввод и презентация новых туров. Поддержка и проведение маркетинговых мероприятий, с целью увеличения объема продаж.

1) Анализ рынка сбыта, ценовой мониторинг , анализ цен и конкурентной среды, сегментирование клиентов.

2) Составление аналитической отчетности.

3) Обучение команды: проведение тренингов, презентаций, контроль работы «полевых» сотрудников.

Региональный представитель, маркетолог в г. Тараз и Жамбылской области.

(Полная занятость) январь 1998 — июль 2000

филиал кондитерской фабрики «Рахат» г. Тараз.

Должностные обязанности и достижения:

Координация работы Дистрибьюторов и Субдистрибьюторов в области развития дистрибуции.

Управление продажами, дистрибуция, мерчендайзинг, ввод и презентация новых продуктов. Поддержка и проведение маркетинговых мероприятий, с целью увеличения объема продаж.

Составление аналитической отчетности. Обучение торговой команды.

Увеличение продаж на 30%

AvizInfo.kz

1/2

- свободно владею персональным компьютером, как пользователь (Microsoft Office, Excel, Internet).
- владею техникой продаж
- прохождение тренингов по темам: «Организации работы территориального менеджера»- «Техника эффективных продаж»-, «Мерчендайзинг»
- имею водительские права кат. «В», стаж вождения – 10 лет

Компьютерные навыки:, microsoft office, internet.

Учился

Высшая школа профсоюзов г.Ленинград Маркетинг международного туризма .по 1993

Курсы и тренинги

«Организации работы территориального менеджера»-, «Техника эффективных продаж», «Мерчендайзинг» в 1998 в 2000 и в 2001 году

личные качества и навыки:

любовь к профессии, ответственность, организованность, целеустремленность, трудолюбие, коммуникабельность, пунктуальность, умение работать в команде, быстрая обучаемость, системность, аналитический склад ума. Разработка новых продуктов (руководство проектами по выводу торговых марок на рынок), управление складскими запасами, ассортиментный анализ, ценообразование, составление бюджета по продукту, обучение сотрудников, участие в выставках, в т.ч. международных. Взаимодействие с вендорами, работа с текущими клиентами, развитие клиентских отношений.

Изучение рынка услуг (анализ спроса и потребления, конкурентный анализ), тенденции его развития, анализ рыночных возможностей, подготовка аналитических отчетов,

- деятельности конкурентов (активность, позиционирование); реакций конкурентов при проведении рекламных кампаний, акций стимулирования сбыта и при необходимости своевременно реагировать;

- взаимоотношений с активными потребителями;

- цен;

-сбытовой сети.

Разработка маркетинговых планов (кратко, средне, долгосрочных) (бизнес- планов). Контроль за их реализацией.

Сегментирование.

Постановка задачи на маркетинговые исследования (разработка анкет исследования для глубинных опросов и т.п.).

Разработка позиционирования для целевых сегментов, рекомендаций по портфолио предложений компании.

Медиапланирование

Мерчендайзинг

Разработка акций стимулирования сбыта совместно с руководителем отдела продаж.

Обновление новостей и информации о продукте на сайте

Подготовка отчетов, информационных и аналитических материалов. Подготовка презентаций.

Гарантирую результативность работы!

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Пак Александр

+7 777 944 76 61