

НАЗВАНИЕ РЕЗЮМЕ

Начальник отдела продаж

ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Желаемая должность

Руководитель одела продаж

Фамилия

Калинин



Имя

Владимир

Отчество

Сергеевич

Дата рождения

6



Июнь



1984



Город проживания

Ростов-на-Дону

Ближайшая станция метро

Ворошиловская





< 1 из 1 >

КАЛИНИН ВЛАДИМИР СЕРГЕЕВИЧ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОДЕЛА ПРОДАЖ

📍 Ростов-на-Дону и Ворошиловская | Возраст: 35 лет

Опыт работы

- ООО «Грант-мебель»** Апрель 2013 — н.в.
Руководитель отдела продаж
 - Подбор и обучение торговых менеджеров
 - Организация системы дистрибуции
 - Работа с логистикой
 - Контроль дебиторской задолженности
 - Обеспечение выполнения плана продаж**Достижения (за 2 года):**
 В период с января 2018 года по май 2019 года объем продаж был увеличен на 30%.
 Организовал открытие 5-ти новых региональных офисов.
- ОАО «Лайвстайл»** Октябрь 2011 — Март 2013
Коммерческий директор
 - Анализ рынка сбыта
 - Бюджетирование и контроль финансовых потоков
 - Формирование ассортиментной и ценовой политики.
 - Разработка программы мотиваций сотрудников
 - Работа с клиентами и поставщиками
 - Планирование и обеспечение выполнения планов продаж

Образование

- Ростовский экономический университет. Высшее** 2008
 Финансы и кредит. Экономист

Курсы

- Школа управления** 2018
 Тренинг для руководителей всех уровней -
- Бизнес-центр** 2017
 Формирование личностных качеств руководителя структурного подразделения

О себе

Опыт работы более 12 лет в сфере продаж и маркетинга. Умение формировать стратегии сбыта различной продукции на основании актуальных бизнес-процессов. Опыт руководства территориально распределенной командой. Обучение сотрудников, наставничество. Знание основ управленческого учета, построения стабильных отношений с партнерами, владение азана менеджмента качества ISO.

Контакты

- ☎ +7 915 000-00-01 📞
- ✉ kalinin@myresume.ru
- 🌐 /kalinin_myresume/
- 🐦 KalininMyResume

Языки

- Английский средний
- Немецкий продвинутый
- Французский базовый

Навыки

- Управление продажами
- Стратегический менеджмент
- Руководство отделом продаж
- Подбор персонала
- Постановка задач
- Ведение переговоров
- Заключение договоров
- Аналитика и отчетность
- Холодные продажи
- Развитие дистрибуции
- 1С: Комплексная автоматизация
- План продаж
- FMCG
- B2C B2B
- crm
- ms office
- 1c



Скачать



Поделиться



Распечатать



