Личные данные

Горюнов Андрей Павлович

|  |  |
| --- | --- |
| Дата рождения: **2 ноября 1972г (41 год)** | Семейное положение: **женат** |
| Пол: **мужской** | Дети: **есть** |
| Город проживания: **Новомосковск, Тульская область** |  |

Контакты

89056200516 моб

Желаемая должность

менеджер по продажам продуктов питания

Ожидаемая зарплата: **45 000 руб.**

Опыт работы (Указанный опыт работы по специальности: **3 года**)

Апрель  2013г по наст. время

Региональный менеджер по продажам

**ООО "Гермис-ПРО"(оптово-розничные продажи молочной продукции)**

Обязанности:
-ведение предоставленной клиентской базы и дальнейшее ее расширение
-проведение переговоров, презентация ассортимента компании, заключение договоров
-сбор заказов, расширение ассортиментной линейки

-контроль работы мерчендайзеров в сетях подконтрольной

 территории (Тула, Калуга, Рязань, Орел, Брянск)
-контроль отгрузок, возвратов, дебиторской задолженности
-анализ продаж, цен, мониторинг продукции конкурентов
-работа с возражениями
-работа с бухгалтерскими документами

Достижения:
-увеличение доли рынка по продукции компании в выделенном регионе
-выполнение запланированных показателей по количественной и качественной

дистрибуции в приоритетных каналах сбыта
-расширение ассортиментной линейки

декабрь 2011г по март 2013г

1 лет 5 мес.

менеджер по продажам

**ООО "Комбат" (оптовые продажи продуктов консервации)**

Обязанности:

Обязанности:
-создание с нуля дистрибьюторской сети
-ведение переговоров, презентация ассортимента компании, заключение договоров
-ведение рабочей базы, сбор заказов, расширение ассортиментной линейки
-работа с возражениями, улаживание конфликтных ситуаций
-контроль отгрузок, возвратов, дебиторской задолженности

Образование и навыки

Основное образование: **незаконченное высшее**

Годы обучения: 2011-по наст время

Факультет/специальность: педагогический/тренер

Учебное заведение: Воронежский государственный институт физической культуры

Прочие навыки и умения

Владение компьютером:

Word, Excel, Internet

Ключевые навыки и качества:

-построение дистрибьюторской сети с нуля
-работа с возражениями, умение быстро улаживать возникающие конфликтные ситуации
-знание технологии продаж
-опыт работы с любыми каналами сбыта (сети, розница, опт)

Дополнительная информация:

Личные качества:
-высокая работоспособность
-целеустремленность
-коммуникабельность
-ответственность
-оперативность, творческий подход
- настойчивость при достижении цели