



## 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 объемам 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.
  
- 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.

**Дополнительное образование:** 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.