**Перовский Сергей Викторович**

**Цель:** применение своего профессионального опыта, навыков и знаний на должности менеджера по продажам.

**Опыт работы:** (май 2013 г. – наст. время) – менеджер по продажам, ООО «ТехИнжЭлектро» ([Продажа качественного электрооборудования](http://www.stroyrf.ru/moskva/catalog?show_list=1&simple_search=1&search=1&field_search_type=2&field_keywords=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6%D0%B0%E2%80%85%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%E2%80%85%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%E2%80%85%D0%B8%E2%80%85%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BA%D0%B0%E2%80%85%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B2%E2%80%85%D0%BB%D1%8E%D0%B1%D0%BE%D0%B9%E2%80%85%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%E2%80%85%D0%B4%D0%BE%E2%80%854000%D0%90)), г. Москва.

**Функциональные обязанности:**

* работа с клиентской базой, поиск и привлечение новых клиентов;
* проведение переговоров с владельцами заведений;
* заключение договоров о поставке продукции;
* обеспечение выполнения плановых показателей на вверенной территории;
* выполнение полного цикла торгового визита;
* контроль дебиторской задолженности;
* организация мерчендайзинга в торговых точках и стимулирование продаж.

**Достижения:**

* расширил клиентскую базу с 40 до 80 торговых точек за период работы в компании;
* увеличил общий объем продаж продукции в 3 раза за период работы в компании;
* обеспечил выполнение планов по увеличению SKU в торговых точках.

**Функциональные обязанности:**

* контроль над соблюдением концепции выкладки товара на полках;
* размещение POS материалов в торговых точках на вверенной территории и контроль над их целевым использованием и состоянием;
* проведение переговоров с администраторами заведений, стимулирование продаж;
* подготовка ежедневных и ежемесячных отчетов о проделанной работе.

**Образование:** 2008-2012 гг. – Московский государственный горный университет, специальность «Менеджмент организации», диплом специалиста.

**Дополнительное образование:** тренинги «Активные продажи», «Трудные клиенты» в учебном центре «Квадрат», г. Москва.

**Профессиональные навыки:** уверенный пользователь ПК: MsWord, Excel, базовые навыки работы в 1С. Свободное владение русским языком, базовый уровень знания английского языка.

**Личные качества:** ответственность, организованность, нацеленность на результат, целеустремленность, коммуникабельность, умение работать в команде, быстрая обучаемость.

Дополнительная информация:

* Холост;
* есть водительское удостоверение категории «В»;
* есть собственный автомобиль;
* готов к командировкам.

Рекомендации будут предоставлены по требованию.