**Резюме**

на должность торгового представителя

## Иванов Иван Иванович

Дата рождения: 25.11.1980

Город: Санкт-Петербург

Семейное положение: женат

Адрес проживания: г. Санкт-Петербург, ул. Бассейная, д.7 кв.19

Моб. телефон: +7 (999) 123 45 67

E-mail: ivanivanov[@gmail.com](mailto:ivanivanovich@gmail.com)

График работы: любой

Cтаж работы торговым представителем: 20 лет.

Желаемая зарплата: от 40 000 руб. в месяц

### Образование

1997 г. - 2002 г. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет

, Факультет бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности, кафедра “ торговое дело”;

2003 г. - 2004 г. - Курсы по технологии уверенных продаж, Учебный центр ”Вперед к знаниям”.

### Опыт работы

2005 г.- 2010 г. - торговый представитель строительной фирмы “Стройка”, г. Санкт-Петербург.

- работа с действующей базой клиентов;

- поиск новых клиентов;

- контроль дебиторской задолженности;

- ведение переговоров с потенциальными и существующими клиентами;

- заключение договоров;

- консультирование потенциальных клиентов по ассортименту.

Достижения:

- увеличил клиентскую базу;

- заключил более 100 договоров с новыми клиентами;

- обучил новых сотрудников.

2010 г.- 2015 г. - торговый представитель по продаже продуктов питания фирмы “Здоровье”, г. Санкт-Петербург.

-Ведение клиентов на закрепленной территории.

-Поддержание и развитие ассортимента матрицы сети.

-Выполнение целей по объему, дистрибуции, спец. целей, промо акций.

-Постановка задач мерчендайзерам и контроль за их выполнением.

-Установка дополнительного оборудования.

-Координация водителей и контроль доставки в торговые точки.

Достижения:

- Ежемесячное выполнение целей по объему продаж более чем на 100 %;

- Согласование лучших мест выкладки;

- Выполнение спец. целей;

- Закрытие плана.

2015 г. - по настоящее время, торговый представитель оптовой торговли безалкогольными напитками “Сувенир”, г. Санкт-Петербург.

- Увеличение плана объёма продаж.

- Работа с конечным потребителем.

- Презентация продукции и новинок.

- Проведение маркетинговых программ, направленных на продвижение товара.

- Формирование и контроль выполнения заказов.

- Контроль уровня остатков продукции Компании.

- Ведение табеля учет и контроль рабочего времени сотрудников.

- Ведение первичной бухгалтерии.

- Ведение кассовой дисциплины. Приемка товара

- Помощь в адаптации и обучение новых сотрудников.

Достижения:

- Выполнение плана продаж на 100%.

- Во время продолжительного отсутствия руководителя успешно выполнял его обязанности.

### Профессиональные качества

- Навыки общения с клиентами;

- Умение организовать рабочий процесс и трудовую дисциплину;

- Умение вести переговоры, строить долгосрочные отношения с клиентами;

- Навыки решения конфликтных ситуаций;

- Знание делового этикета;

- Соблюдение строгой конфиденциальности;

- Работа в ненормированном и сверхурочном режиме;

- Умение работать с большим объемом информации;

- Опыт проведения инвентаризаций;

- Знание основных офисных программ и уверенный пользователь ПК;

- Умение справляться с большим объемом работы.

### Личные качества

- дисциплинированность;

- грамотная речь;

- организаторские способности;

- умение находить общий язык с клиентами;

- стрессоустойчивость;

- неконфликтность;

- внимательность;

- аккуратность;

- исполнительность;

- аналитический склад ума;

- пунктуальность.

### Дополнительные сведения

- Свободное владение английским и немецким языками;

- Отсутствие вредных привычек;

- Готов к командировкам;

- Наличие водительских прав и собственного автомобиля.

Рекомендации : Петров Петр Петрович, генеральный директор ООО “Здоровье” , г. Санкт-Петербург, т. +7 (999) 5675432