**Резюме**

на должность торгового представителя машиностроительного завода

## Иванов Иван Иванович

Дата рождения: 25.11.1980

Город: Москва

Семейное положение: женат

Адрес проживания: г. Москва, ул. Полярная, д.17 кв.119

Моб. телефон: +7 (999) 123 45 67

E-mail: ivanivanov@gmail.com

График работы: любой

Cтаж работы торговым представителем: 20 лет.

Желаемая зарплата: от 50 000 руб. в месяц

### Образование

1997 г. - 2002 г. - Московский 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 ОМТС — ООО "Московский Литейно Машиностроительный завод".

- Развитие прямых длительных связей с иностранными покупателями продукции завода;

- Поиск новых клиентов;

- Проведение маркетинговых исследований в рамках новых проектов;

- Анализ возможного рынка сбыта новой линии продукции;

- Подготовка предложений по возможным поставщикам оборудования;

- Работа с поставщиками.

Достижения:

- развил и увеличил клиентскую базу;

- заключил более 100 договоров с новыми клиентами;

- обучил новых сотрудников.

2010 г.- - по настоящее время - торговый представитель АО "Металлургический завод ЭЛЕКТРОСТАЛЬ", г. Москва.

- Продажа Комплектных Распределительных Устройств с элегазовой изоляцией (КРУЭ) высокого напряжения (110кВ - 500кВ) для генерирующих электростанций, распределительных подстанций сетей и промышленности;

- Продажа высоковольтного оборудования (110кВ - 500кВ) (выключатели, разъединители, измерительные трансформаторы, кабельные муфты);

- Вывод на рынок новых модификаций и новых типов высоковольтного оборудования.

Мониторинг рыночных позиций продаваемого и вновь выводимого оборудования; анализ динамики продаж и прогнозирование объемов продаж;

- Участие в тендерах; подготовка тендерной документации;

-Установка дополнительного оборудования.

-Обучение и консультирование персонала заказчика.

Достижения:

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

- Согласование лучших мест выкладки;

- Выполнение спец. целей;

- Закрытие плана.

### 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 ОМТС — ООО "Московский Литейно Машиностроительный завод" , г. Москва, т. +7 (999) 5675432