

Орлов Алексей Валерьевич



Дата и место рождения: Москва, 08 апреля 1975 года
Семейное положение: Женат, сын 2000 г.р.
Мобильный телефон: (903) 755-92-96 (с 10:00 до 20:00)
Электронная почта: 9037559296@mail.ru

Цель: Руководитель отдела продаж (полная занятость), территориальный менеджер. Предполагаемый уровень дохода – по договоренности.

Образование и тренинги

- 2004-2009 **Корпоративные тренинги:**
«Классификация вин»;
«Основы мерчендайзинга»;
«Школа торговых представителей»;
«Эффективные коммуникации в ситуации продаж»;
«Школа менеджера по продажам»;
«Навыки принятия управленческих решений»;
«Планирование маркетинговых мероприятий и расчет их эффективности».
- 1999-2002 **Институт Горного Дела им. А.А.Скочинского**
Аспирантура.
- 1994-1999 **Российский государственный геологоразведочный Университет им. Серго Орджоникидзе (МГГРУ)**
Специальность: горный инженер
- 1990-1993 **Московский энергетический техникум (МЭТ)**
Специальность: техник-электрик
- 1982-1990 **Средняя общеобразовательная школа N 1206**
с углубленным изучением английского языка

Опыт работы

- 11.2011-07.2015
(полная занятость) **ООО Торговая Компания «КНАКЕР» (мясоперерабатывающий завод)**
Должность: руководитель отдела фирменной розницы
- Работа с действующей базой, активный поиск новых клиентов;
 - Руководство торговыми представителями, операторами, отделом логистики;
 - Планирование продаж, контроль задолженности клиентов;
 - Продвижение на рынок новой продукции завода;
 - Планирование матрицы для сетевых магазинов;
 - Анализ спроса, предложений конкурентов;
 - Разработка, проведение маркетинговых мероприятий (акции, дегустации).
- 02.2010-02.2011
(полная занятость) **ООО «Равена» (Вина Массандры)**
Должность: руководитель сектора
- Работа с действующей базой, активный поиск новых клиентов;
 - Руководство командой торговых представителей (8 человек);
 - Увеличение торгового пространства;
 - Отслеживание взаиморасчетов с клиентами;
- 07.2009-02.2010
(полная занятость) **ООО «ВинЛэнд» (Алкогольная продукция)**
Должность: менеджер отдела розничных продаж
- Активный поиск новых клиентов, наращивание базы;
 - Отслеживание взаиморасчетов с клиентами;
- 04.2006-04.2009
(полная занятость) **ООО «Лудинг» (Алкогольная продукция)**
Должность: менеджер по развитию территории Московского региона (супервайзер)

- планирование и контроль работы команды (6 торговых представителей, 2 мерчендайзера);
- контроль дебиторской задолженности команды, отслеживание взаиморасчетов с клиентами;
- ведение наработанной клиентской базы, привлечение потенциальных клиентов;
- введение новых позиций в торговые точки, увеличение торгового пространства;
- планирование матрицы продукции;
- организация маркетинговых мероприятий (дегустации, паллетные выкладки, рекламные акции).

11.2003-04.2006
(полная занятость)

ООО «Лудинг» (Алкогольная продукция)

Должность: торговый представитель по Московскому региону

- формирование клиентской базы, развитие территории;
- отслеживание взаиморасчетов с клиентами;
- дистрибуция брендов компании;
- проведение маркетинговых мероприятий (дегустации, паллетные выкладки, рекламные акции).

01.2003-11.2003
(полная занятость)

ООО «Сторк»

Должность: торговый представитель

- развитие клиентской базы;
- отслеживание взаиморасчетов с клиентами;

07.2001-12.2002
(полная занятость)

ООО «СТК»

Должность: торговый представитель

- формирование клиентской базы, заключение договоров;
- отслеживание взаиморасчетов с клиентами;

05.2000-07.2000
(полная занятость)

ОАО «Авиа-Бизнес-Терминал»

Должность: водитель

08.1998-02.1999
(полная занятость)

ООО «Шатл-Д»

Должность: электрик

12.1995-02.1996
(полная занятость)

ООО «Фирма Лаума-фешн»

Должность: водитель

Профессиональные навыки

Развитие территории и формирование клиентской базы «с нуля». Знание специфики и потенциала рынка алкогольной продукции – ценообразование, классификация и ассортимент крепкого алкоголя; предложений конкурентов.

Поиск и установление деловых отношений с крупными торговыми сетями, глубокое понимание специфики работы с клиентами различных категорий.

Анализ продаж и выработка стратегии деятельности команды. Обучение персонала. Ведение документации (заключение договоров, отчетность по результатам работы команды, оформление документации в 1С Предприятие), отслеживание взаиморасчетов с клиентами.

Организация рекламно-маркетинговых мероприятий по продвижению продукции, работа на выставке Продэкспо-2006, 2007.

Деловая переписка, владение телефонным этикетом, способность быстро принимать правильные решения, работа с рекламациями.

Дополнительно

Высокая самоорганизация, личная мотивация и ответственность. Коммуникабельность и целеустремленность. Способность быстро принимать правильные решения по организации трудового процесса команды. Быстрое освоение новых программ, специфики работы. Четкое осознание и понимание поставленных целей и задач. Аккуратность в ведении дел. Грамотная речь. Отсутствие вредных привычек. Водительский стаж с 1995 года, наличие автомобиля.

Сертификат «Торговый представитель I категории» (ООО «Лудинг» 2004 г.)

Диплом «Открытие года» (ООО «Лудинг» 2004 г.)

Диплом «Лучший сотрудник года Московского региона» (ООО «Лудинг» 2007 г.)