

Резюме №26504 Обновлено 22 октября 2015

Менеджер

По договоренности

Полный рабочий день

Симферополь (возможен переезд)

Женщина, **47 лет**, состою в браке

Дети: есть (1998,2009)

Гражданство: **Россия**

Опыт работы

1 год

сентябрь 2013 — август 2014

Начальник филиала

ПТ Честный ломбард (Финансовая), Мариуполь

Руководство и развитие сети ломбардов. Активный поиск помещений для новых отделений, учитывая особенности месторасположения: анализ рынка, анализ потенциальных клиентов. проведение маркетинговых исследований. Контрольные залого. Отслеживание рекламных акций конкурентов, ведение переговоров, участие в заключении договоров аренды, планирование помещения, с учетом требований компании, проведение реконструкции с подрядчиками. Открытие магазина с 0. Работа с персоналом (оценщики): подбор; обучение; мотивация. Контроль работы специалистов оценщиков и продавцов в магазине, проведение экспресс проверок на ломбардных отделениях, инвентаризаций в магазине. Обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов в отделениях. Создание сильной команды, в которой каждый сотрудник будет эффективным. Расчет заработной платы специалистов оценщиков и продавцов магазина. Организация работы существующих ломбардов: Составление графика инкассаций ТНП и ДМ, контроль графика. Отмена передачи. Проведение инкассаций на отделениях. Отправка инкассированных изделий. Проведение служебных расследований по вопросам несоответствий в принятых, составление докладных документов на проведение финансовых взысканий. Контроль операционной деятельности отделения: движение денежных средств, банковские операции, отчетная документация. Работа с государственными структурами и контролирующими органами. Привлечение новых клиентов, увеличение прироста портфеля отделений и забота об их сохранении. Составление отчетности руководству. Контроль расходов коммунальных платежей.

3 года 10 месяцев

октябрь 2009 — июль 2013

Менеджер торгово-розничной сети

Производственно- торговое предприятие (Розничная торговля), Мариуполь

Разработка и внедрение торговой политики, постоянное развитие торговых подразделений. Управление и развитие сети (торгово-хозяйственной деятельностью, планирование, бюджет). Контроль товарооборота, отслеживание объемов продаж по группам товара. Управление персоналом: подбор, обучение, ротации. Контроль соблюдения правил розничной торговли, стандартов обслуживания. Открытие новых торговых точек, подбор объектов, сдача свободных площадей в аренду, поиск арендаторов, ведение переговоров по условиям субаренды, заключение договоров субаренды. Маркетинговые исследования, поиск и открытие торговых точек, контроль и учет продаж. Оформление разрешительных документов, решение вопросов с контролирующими органами, заключение договоров. Прием и передача заказов на товар, контроль дефектуры и сроков. Контроль за эксплуатацией, проведение инвентаризации торгового оборудования.

3 года 4 месяца
июль 2005 — октябрь 2008

Директор группы (филиала) автозаправочных комплексов
ЗАО Гефест, Мариуполь
Формирование кадрового состава, создание эффективной команды. Сбор полевой информации (конкуренты, цены, мерчендайзинг и т. д.). Проведение тренингов и обучающих программ для команды старших операторов и операторов. Планирование и организация работы подчиненных, создание действующей команды, оценка выполнения работы, направление, поощрение и корректирование, подбор, дисциплинирование и увольнение персонала, табелирование согласно КЗОТ. Организация продаж: поиск клиентов, постановка целей и задач для торговой команды, контроль их выполнения, контроль активности и эффективности работы, обеспечение выполнения планов продаж. Осуществление взаимодействия с контролирующими органами (финансовыми и силовыми). Контроль за соблюдением режима работы, приемкой нефтепродуктов, финансовой и кассовой дисциплиной, состояние технологического оборудования, организация своевременных работ по устранению неполадок. Обеспечение выполнения правил, ведение журналов по охране труда и ТБ. Получение разрешительной документации. Ведение хозяйственной деятельности. Проведение реконструкции на объекте, контроль выполнения работ подрядчиков, сдача объектов после реконструкции.
Достижения: Создание эффективной команды, улучшение технического состояния АЗС, снижение потерь при хранении и реализации ГСМ, сокращение время на технологические перерывы, открытие мини маркета с «0» на АЗК, представление нового бренда, увеличение объема продаж ГСМ и сопутствующих товаров, уменьшение дебиторской задолженности, уменьшение расходов.

Образование

Высшее
Заочная форма обучения
2006 г.

**Приазовский государственный технический университет,
г. Мариуполь**
Факультет: Учет и аудит
Специальность: Экономика и предпринимательство

Уровень владения компьютером:	Уверенный пользователь
Знание иностранных языков:	Английский (Средний)
Водительские права:	Категории В (1999 г.)

Ключевые навыки и достижения:

Деловые качества: Компетентна в области организации прямых продаж, продвижения торговой марки. Установление деловых отношений с органами власти. Опыт подбора, обучения и управления персоналом: создание команды, нацеленной на выполнение поставленных задач. Управление коллективом до 60 человек. Навыки ведения переговоров, организации и управления в розничной торговле, знание финансовой отчетности.

Прочие сведения о себе, комментарии:

Личные качества: Целеустремленность, умение ставить цели и достигать их, ответственность, работоспособность, инициативность, коммуникабельность, высокая степень самоорганизации. Способность к нестандартным формам мышления, умение мотивировать команду, активная

жизненная позиция. Личный автомобиль.