

*Соискание должности руководителя в сфере
оптовых продаж, дистрибуции, закупок*

Трофимова Светлана Ивановна

Дата рождения: 17.02.1973. Не замужем, сын 15 лет. **Место проживания:** г. Екатеринбург.

Тел.: +7 902 ***-**-** (моб.), +7 ***-**-**-** (дом.).

E-mail: Tsa_2009@****.ru

Опыт работы:

Ноябрь 2002–по н. в. ЗАО «Сантех-Урал», Екатеринбург (закупка и продажа сантехнического оборудования):

Май 2008–по н/вр. Директор по развитию регионов.

8 подчиненных: сотрудники отдела продаж.

Должностные обязанности:

- Обеспечение продаж в регионах (Тюменская обл., ХМАО, ЯНАО).
- Тактическое управление подразделением.
- Обеспечение эффективности подразделения за счет перераспределения и сегментации клиентской базы; оптимизации процесса продаж; обучения и стимулирования сотрудников.

Основные достижения:

- По истечении трех месяцев увеличение объема продаж в 2,5 раза.

Май 2006–май 2008. Директор по закупкам.

11 подчиненных: сотрудники отдела закупок.

Должностные обязанности:

- Выстраивание оптимальных процессов закупок в компании.
- Обеспечение продаж розничной сети магазинов «Мастер-Сантехник» и оптового направления (филиалы в Екатеринбурге, Челябинске, Н. Тагиле), управление ассортиментом.
- Организация ВЭД в компании.
- Оптимизация поставок, снижение затрат за счет управления транспортными затратами, использования транзитных схем, привлечения ресурса производителей.
- Участие в стратегическом управлении компании, организационное планирование и участие в описании бизнес-процессов компании.
- Управление бюджетом компании в части поставок.

Основные достижения:

- Качественно изменен подход к ценообразованию, управлению ассортиментом и управлению рентабельностью сделок, что сказалось на общеэкономических показателях компании.
- На уровне оперативного управления оптимизированы процессы, увеличена скорость работы подразделения.

Октябрь 2004–май 2006. Руководитель промышленного отдела продаж.

Должностные обязанности:

- Организация и обеспечение продаж в новом для компании сегменте рынка.
- Заключение договоров и увеличение индекса проникновения в отношениях с ключевыми клиентами компании.
- Управление ассортиментной политикой отдела.

Основные достижения:

- Компания укрепилась в промышленном сегменте рынка в качестве серьезного комплексного поставщика.
- Сбалансированный рост коммерческих показателей.

Ноябрь 2002–октябрь 2004.**Старший менеджер по продажам, менеджер по продажам.**

Должностные обязанности:

- Обеспечение продажи товаров оптом и в розницу.

Основные достижения:

- Рост в должности благодаря результативности личной работы.

Образование:

2007–2008. МВА «Основы системной модели управления предприятием», диплом.

1994–1999. Уральский государственный педагогический университет. Факультет физической географии, преподаватель.

Курсы, тренинги:

2003–2004. «Стратегический менеджмент» УГТУ-УПИ, Екатеринбург, диплом.

1998–1999. «Экономическая теория, бухгалтер и аудит» ИППК УрГУ, диплом.

2003–2008. «Искусство управленческой борьбы», «Тактическое управление», «Рыночная адаптация стратегии», «Стратегия прорыва», «Построение системы планирования оборотных средств и товарных ресурсов», «Складирование, транспортировка, управление товарными запасами и закупками в логистике предприятия», «Школа эффективного руководителя».

Дополнительная информация:

Продвинутый ПК-пользователь (Word, Excel, Power Point, Outlook, MS Office), 1С.

Английский язык (чтение, перевод со словарем), вожу личный автомобиль.

Личные качества:

умение принимать стратегические решения, уверенность в управлении, четкость в переговорах, ответственность в деятельности, позитивность, деловая активность.



Хорошо: «усидчивость» и рост в одной компании, структура резюме, указаны достижения, четко сформулированы личные качества.

Желательно доработать: указать, где получена степень. Понятие «руководитель» в заголовке может начинаться с главного специалиста. Лучше указать желаемые рамки, например: «от руководителя среднего звена и выше».