

РЕЗЮМЕ

Ф.И.О.:

Миллер Алексей Борисович



Личные данные:

Дата рождения: 2 июля 1978
Адрес проживания: Красноярск
Семейное положение: Женат. Дочь 10 лет, сын 5 года.
Гражданство: Российская Федерация
Контактная информация: 8-909-523-68-73
8-908-212-97-15
E-mail: almiller@mail.ru

Образование:

Учебное заведение: Красноярский Государственный
Технический Университет
Факультет: Экономический
Специальность: «Экономист-Менеджер».

Дополнительное образование:

2012
Тренинг «Руководство продажами» г.Кемерово, ООО «ЗапСибЦемент»
Тренинг «Выигрышные переговоры» г.Кемерово, ООО «ЗапСибЦемент»
Тренинг «Искусство продавать» г.Кемерово, ООО «ЗапСибЦемент»
2008
Тренинг «Эффективное управление», Новосибирск, Русский Легион
2007
Тренинг продаж, Новосибирск, Натур-Продукт Интернэшнл.
2001
ООО «Ригли» - Тренинг «Деловое общение», Новосибирск, Тренинг продаж, Москва.

Период работы: 10.2010 – настоящее время

Название компании: **ООО «ЗапСибЦемент»**

Профиль деятельности:

Web-сайт компании: Продажа цемента по г. Красноярску, Красноярскому краю и по регионам России.
www.sibcem.ru

Должность: Заместитель директора по региональным продажам /руководитель обособленного подразделения ООО «ЗапСибЦемент» г. Красноярске

Обязанности: Управление деятельностью подразделения, выполнение плана продаж, работа с ключевыми клиентами, встречи на высшем уровне с руководителями, управляющими строительных компаний, нефтедобывающих компаний, управления персоналом, управление логистикой, прямые продажи, расширение рынка сбыта, привлечение новых клиентов, анализ текущей деятельности подразделения, анализ рыночной ситуации, взаимодействие с комитентом-заводом производителем цемента, входящего в состав холдинга, финансово-хозяйственная деятельность, квартальная отчетность.

Подчинение/кому: Управляющему директору

Количество подчиненных: 7 человека, ведущий менеджер по продажам, менеджер по продажам, руководитель направления отгрузки, два специалиста по сыту, персональный водитель, диспетчер.

Достижения: Увеличение объема продаж цемента за 2012 года, по сравнению с 2011, сокращении затрат по доставке цемента ЖД транспортом за счет перевода клиентов на доставку цемента собственным автотранспортом. Улучшена работа по возврату ДЗ

Компенсационный пакет: Сотовая связь, командировки.

Причина поиска работы: Желание переехать жить в Калининград в связи с плохой экологией в г. Красноярске.

Период работы: 04.2010 – 10.2011

Название компании: **ООО «ТрейдКомфорт-Красноярск»**

Профиль деятельности: Оптовые продажи средств санитарной гигиены, уборочного инвентаря, техники, средств индивидуальной гигиены по г. Красноярску и Красноярскому краю.

Web-сайт компании: www.trade-comfort.ru

Должность: Заместитель директора/Руководитель филиала в г. Красноярске

Обязанности: Управление деятельностью филиала, выполнение плана продаж, работа с ключевыми клиентами, управления персоналом, управление логистикой, прямые продажи, расширение рынка сбыта, привлечение новых клиентов, анализ текущей деятельности филиала, финансово-хозяйственная деятельность, квартальная отчетность.

Подчинение/кому: Генеральному директору

Количество подчиненных: 4 человека, два менеджера по продажам, водитель-экспедитор, бухгалтер-офисменеджер

Достижения: увеличил продажи по филиалу с 400 тыс руб, до 1 млн 700 тыс, в течении 6 месяцев.

Компенсационный пакет: 4000 руб. ежемесячно за ГСМ

Причина поиска работы: зарплата не изменилась, соответственно и мотивации нет продавать больше, при этом большая часть ЗП неофициальная

Период работы: 12.2009 – 03.2010

Название компании: **ООО «СПЛАТ-КОСМЕТИКА».**

Профиль деятельности: Производство и продажа средств, для красоты и здоровья под маркой Сплат

Web-сайт компании: www.splat.ru

Должность: Медицинский представитель.

Обязанности: Развитие отношений с дистрибуторами, поддержание и развитие клиентской базы, продвижение ассортимента, выполнение поставленных планов, отчетность.

Подчинение/кому: Региональному представителю

Причина поиска работы: Жизненная необходимость

Период работы: 09.2009 – 12.2009

Название компании: **Региональное подразделение компании «British American Tobacco» в г.Красноярске. ЗАО «Международные услуги по маркетингу табака»**

Профиль деятельности: Производство и продажа табачных изделий оптом и в розницу по г. Красноярску и Красноярскому краю.

Web-сайт компании: www.batrussia.ru

Должность: Территориальный менеджер по торговому маркетингу.

Обязанности: управление продажами через дистрибьюторский канал, поддержание и развитие клиентской базы, продвижение ассортимента, мерчендайзинг, выполнение поставленных планов, контроль работы торгового персонала дистрибьютора SNS, отчетность.

Подчинение/кому: Линейному менеджеру

Количество подчиненных: 3 человека - торговые представители дистрибьютора.

Достижения: Расширил ассортиментную линейку БАТ на выделенной территории, сменил оборудование конкурентов, на оборудование БАТ в 5 павильонах, расширил выкладку на 10 пачка мест в 35 павильонах.

Компенсационный пакет:

Причина поиска работы: Появилась возможность опять вернуться в медицинское направление.

Период работы: 06 – 09.2009

Название компании: **Филиал ООО «Альпина» в г.Красноярске**

Профиль деятельности: Продажа газ. воды и пива оптом и в розницу по г. Красноярску и Красноярскому краю.

Web-сайт компании:

Должность: Директор филиала

Обязанности: Управление деятельностью филиала, выполнение плана продаж, работа с ключевыми клиентами, эффективная реализация функций управления персоналом, управление логистикой, прямые продажи, расширение рынка сбыта, привлечение новых клиентов, анализ текущей деятельности филиала, подбор кадров, финансово-хозяйственная деятельность, отчетность по итогам работы.

Подчинение/кому: Владельцу предприятия/Генеральному директору.

Количество подчиненных: 9 человек: 5 торговых пред., бухгалтер, зав. Складом, водитель, грузчик.

Достижения: Организовал работу обособленного подразделения с «0», оформил документы в налоговой, приобрел и зарегистрировал кассовый аппарат, подобрал оптимальные помещения, для офиса и склада(соответствующие требуемой площади и температурному режиму) создал команду торговых представителей, организовал продажу пиво в кегах с установкой оборудования для розлива, поднял продажи до уровня окупаемости.

Компенсационный пакет: Корпоративная сотовая связь, компенсация ГСМ.

Причина поиска работы: Маленькая зарплата (при этом большая часть зп не официальная) не выплата премий.

Период работы: 11.2008 – 06.2009

Название компании: **ООО «Полимерпром» г. Ангарск**

Профиль деятельности: Оптовые продажи товаров торговой марки «Кеер Про» по г. Красноярску и Красноярскому краю. Основными направлениями деятельности компании являются: товары для хранения пищевых продуктов; товары для хранения вещей

Web-сайт компании:

Должность: Региональный представитель в г. Красноярске

Обязанности: развитие продаж на территории г. Красноярска и Красноярского края, привлечение клиентов, проведение презентаций и переговоров на уровне первых лиц, выполнение плана продаж, финансово-хозяйственная деятельность, отчетность по итогам работы.

Подчинение/кому: Директору

Количество подчиненных: Нет

Достижения: Увеличил представленность торговой марки «Кеер Про» в г. Красноярске, увеличил продажи с 150 тыс. руб. до 500 тыс. руб.

Компенсационный пакет: Компенсация ГСМ, Интернет, сотовая связь

Причина поиска работы: Мировой кризис, в связи с этим снижение продаж и падение зарплаты с 50000 руб. до 15000 руб.

Период работы: 06 – 11.2008

Название компании: **Филиал ЗАО «Русский Легион» в г. Красноярске**

Профиль деятельности: Продажа свежемороженой рыбы и морепродуктов оптом и в розницу по г. Красноярску и Красноярскому краю.

Web-сайт компании:

Должность: Руководитель филиала

Обязанности: Управление деятельностью филиала, выполнение плана продаж оптового канала сбыта, на территории закрепленной зоны ответственности, согласно стандартам и ценностям Компании, эффективная реализация функций управления персоналом, прямые продажи, расширение рынка сбыта, привлечение новых клиентов, анализ текущей деятельности филиала, координация работы персонала, подбор кадров, финансово-хозяйственная деятельность, отчетность по итогам работы.

Подчинение/кому: Региональному директору

Количество подчиненных: 17 человек (супервайзер, 4 торговых представителя, 2 менеджера, бухгалтер, 2 бухгалтера-кассира, 2 кладовщика-грузчика, водитель, экспедитор, офис-менеджер, оператор, логист)

Достижения: Развитие филиала после увольнения 60% сотрудников.

Компенсационный пакет: ГСМ, сотовая связь.

Причина поиска работы: Тяжелый график работы с 7-30 до 1-00, 2-00 и не соответствующая такому графику заработная плата.

Период работы: 01.2004 – 06.2008

Название компании: **Филиал ЗАО «Натур-Продукт Интернэшнл» в г. Красноярске**

Профиль деятельности: Продажа медикаментов оптом и в розницу по г. Красноярску и Красноярскому краю.

Web-сайт компании:

Должность: Начальник отдела продаж

Обязанности: Управление командой торговых представителей, работа с ключевыми клиентами, координация работы с клиентами, заключение договоров, ведение переговоров на уровне первых лиц, управление логистикой, составление маршрутов, работа с транспортными компаниями ЖД, авиа, авто, прямые продажи, возврат задолженности, заявка товара на склад, составление отчетности, подбор персонала

Подчинение/кому: Директору филиала

Количество подчиненных: 3 человека (2 торговых, водитель-экспедитор)

Достижения: Открытие филиала с «О», заключил основные договора с постоянными клиентами, увеличил дистрибуцию с 5 позиций на полке до 35 позиция (минимум)

Компенсационный пакет: ГСМ и сотовая связь

Причина поиска работы: Закрытие собственного склада и передача поставок товара региональным дистрибьюторам. После этого сократился объем работы. Соответственно и зарплата. А т.к. открывали филиал совместно с братом (он директор) чтобы не уволили кого либо из нас, я принял решение найти подобную работу, но уже в качестве директора филиала.

Дополнительная информация:

Иностранные языки: Английский язык – чтение и перевод со словарем

Компьютерные навыки: пользователь Microsoft Office (Word, Excel). Работа с базами 1С бухгалтерия, 1С склад, Интернет. Ахарта 4.0

Дополнительная информация: Права категории В С. Личный автомобиль

Желаемый уровень дохода: ЗП от 80000 + соцпакет и перспектива увеличения зарплаты с увеличением продаж.

Комментарии: Уравновешенный человек, стабильная жизненная позиция. Люблю общаться с людьми. Быстро усваиваю новый материал, настойчив и трудолюбив. Есть большое желание работать и улучшать свои навыки и умения, чтобы иметь возможность жить достойно, а также создать возможность и перспективу детям для их дальнейшей жизни.