

Перевод резюме менеджера с русского на английский, отрывок:

Оригинал	Перевод
<p>.....</p> <p>Желаемая должность и зарплата Руководитель отдела продаж / Менеджер по развитию бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продажи • Дистрибуция • Торговые сети • FMCG, Товары народного потребления <p>Занятость: полная занятость График работы: полный день, удаленная работа Желательное время в пути до работы: не имеет значения</p> <p>Опыт работы —10 лет 9 месяцев</p> <p>Сентябрь 2010 — настоящее время 4 года 8 месяцев LUIGI LAVAZZA S.p.A Business Development Manager</p> <p>Обязанности: Выстраивание и контроль рынка дистрибуции продукции компании Lavazza в России. Территория ответственности: вся Россия кроме Северо-западного региона и Калининграда, а также республика Армения. Подчинение Региональному директору по России , СНГ и Прибалтике.</p> <p>Функционал:</p> <ul style="list-style-type: none"> - контроль работы всех направлений деятельности компании Luigi Lavazza в обозначенной зоне ответственности (Retail, HoReCa, OCS и Vending); - работа с дистрибьюторами, заключение долгосрочных договоров; - составление, согласование и контроль годовых планов продаж в каналах Retail, HoReCa и OCS; - еженедельное планирование стоков по ассортименту и контроль продаж дистрибьюторов во всех каналах работы, контроль импорта из Италии с необходимым документооборотом; - контроль ценообразование от экспортной цены из Италии до цены в точке продаж. Оценка доходности дистрибьюторов в срезе каждого SKU с учетом всех затрат по компании и затрат по продвижению продукции; - анализ деятельности конкурентов и основных показателей рынка натурального кофе 	<p>.....</p> <p>Desired position and remuneration Head of the Sales Department / Business Development Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales • Distribution • Sales chains • FMCG <p>Type of employment: full time Work schedule: day, remote employment Commuting time: of no consequence</p> <p>Work Experience —10 years 9 months</p> <p>Sept 2010 — to date 4 years 8 months LUIGI LAVAZZA S.p.A Business Development Manager</p> <p>Responsibilities: Development and control of Lavazza products distribution in the Russian market. Assigned Territory: throughout Russia excluding the Northwest and Kaliningrad, and the Republic of Armenia. Reporting to Regional Director for Russia, CIS & Baltic states.</p> <p>The Role:</p> <ul style="list-style-type: none"> - controlling and supervising all company activities within the assigned area of responsibility (Retail, HoReCa, OCS and Vending); - supporting distributors, negotiating and closing long-term deals; - developing, agreeing and tracking annual sales budget for the Retail, HoReCa and OCS channels; - weekly stock planning and monitoring distributors' sales through all the channels; control of imports from Italy with relevant document management; - value chain managing from Italian export prices to outlet prices. Evaluating distributor revenue performance for each SKU with account of company's total expenditure and promotional costs; - competitor analysis and analysis of key indicators in the natural coffee market

(оценка емкости, потенциала роста, факторы риска и т.д.);

- контроль позиционирования бренда компании в России и Армении;
- ведение переговоров с федеральными сетями (Ашан, Метро, Х5, Тандер и т.д.) и локальными сетями, согласование годовых бюджетов по продажам и маркетинговых затрат;
- ведение переговоров с ключевыми сетями и точками продаж в сегменте HoReCa;
- составление ежемесячных отчетов продаж, затрат и бюджетов по трейдмаркетингу в целом по рынкам России и Армении;
- командировки в города России, Армении и Италии;
- обучение персонала дистрибьюторов основной философии бренда Lavazza.
- подготовка и открытие официального Трейнинг Центра Lavazza в Москве для канала HoReCa.

Достижения:

За 4,5 года работы объем продаж в каналах вырос :

- Retail - в 2 раза, до 1,2 тыс тон в год,
- HoReCa - в 3 раза, до 300 тон в год,
- OCS - в 1,5 раза, до 12,5млн капсул кофе в год,

По оценкам AC Nielsen, в России доля кофе (в кг) Лавазца в канале Retail с 2,2% в 2011 году выросла до 4,5% в 2014 году (доля в денежном выражении с 5,7 % до 9%). В частности в Москве доля выросла с 4,8% до 7,7% (пятый в рейтинге) , а в денежном выражении с 9,5% до 13,8% (второй в рейтинге).

Продукция Lavazza залистована во все крупные сети федерального и локального значения.

.....

Рекомендации

Дополнительно по запросу

Обо мне

Готовность принять решения в сложной ситуации, организаторские и аналитические способности, коммуникабельность, ответственность, целеустремленность, ориентация на результат, умение грамотно урегулировать конфликты, введение переговоров на разных уровнях. Умение работать в нескольких направлениях одновременно и контролировать все процессы. Опытный пользователь ПК и основных программ (MS office, работа с базами данных и сводными таблицами ,1С, Outlook).

Личностные качества

Целеустремленность, коммуникабельность, пунктуальность, стремление к самосовершенствованию. Умения обучаться новым навыкам за короткое время.

(evaluation of market capacity, growth potential, risk factors etc.);

- monitoring brand positioning in Russia and Armenia;
- negotiating with federal retail chains (Auchan, Metro C&C, X5, Tander etc.) and local retail chains, agreeing annual sales and marketing budgets;
- negotiating with key retail chains and outlets in the HoReCa segment;
- compiling monthly reports on total trade marketing sales, costs and budgets for the Russian and Armenian markets;
- business travel throughout Russia, Armenia and Italy;
- conducting training for distributors' employees on the key aspects of Lavazza brand philosophy;
- setting up and launching the official Lavazza Training Centre for HoReCa (Moscow).

Achievements:

Over the 4.5 years working for Lavazza sales have shown the following growth by channel:

- Retail – by 2 times to 1.200 tons per year,
- HoReCa – by 3 times to 300 tons per year,
- OCS - by 1.5 times to 12.5 mln capsules of coffee per year,

According to AC Nielsen estimates, the market share of Lavazza coffee in the Retail channel in Russia grew from 2.2% in 2011 to 4.5% in 2014 in kg and from 5.7 % to 9% in monetary value. In particular, the market share in Moscow increased from 4.8% to 7.7% (5th ranking position) in kg, and from 9.5% to 13.8% in monetary value (2nd ranking position).

Lavazza products are on the list of all large federal and local retail chains.

.....

References

Available on request

Transferrable Skills & Other

Ability to make decisions in adverse situations, excellent organizational and analytical skills, very good communicative skills, a strong sense of responsibility, determination, commitment to results, ability to settle disputes, negotiation skills to suit different levels of negotiations. Multitasker able to deal with dynamic complexity and keep all processes under control simultaneously. Confident PC user with strong skills with the major software (MS Office, databases and spreadsheets, 1C, Outlook).

Personal Qualities

Determination, strong communicative skills, punctuality, aspiration for self-improvement. Quick learner.