
Profil 170: Teamleitung Vertrieb / Marketing

Name: Marta
Wohnsitz: Minsk
Geburtsjahr: 1984
Kontaktdaten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

09/2014 – jetzt **Supervisor für Handelsmarketing**
weltweiter Lebensmittelkonzern

- Planung von Aktivitäten mit dem Handelsteam, Umsetzung und Überprüfung
- Gemeinsam mit dem Controlling die Berechnung von Leistungsindikatoren und die Analyse von Ergebnissen mit Empfehlungen
- Implementierung von Planungsgrundsätzen für jeden Verkaufsstandort, Entwicklung von Planogrammen für wichtige Kunden und Bewertung ihrer Auswirkungen auf den Verkauf
- Entwicklung und Einführung neuer, einzigartiger, innovativer lokaler Anzeigelösungen für die Stärkung der Marktführung, einschließlich des Categoriesiegels
- Planung und Überwachung von zentralen und lokalen POS-Materialien, inklusive Budgetüberwachung
- Entwicklung von Standards für die Platzierung von POSm und Trading Equipment, Training des Trading Teams
- Durchführung von Ausschreibungen für Einkäufe
- Organisation von vierteljährlichen und jährlichen Kongressen (Meetings, Team Building) 60 – 70 Personen
- Öffentlichkeitsarbeit
- interne und externe Audits

01/2012 – 12/2014 **Leiter der Region Grodno**
weltweiter Lebensmittelkonzern

- Management eines Teams von 12 Personen (Rekrutierung, Training, Motivation, persönliche Entwicklung)
- Implementierung eines Verkaufsplanes für das Team
- Arbeit mit Kunden (Abschluss von Verträgen mit neuen Kunden, Bearbeitung von Kundenforderungen)
- Kundenentwicklung – Verkaufserweiterung, Ausbau der Führungspositionen des Unternehmens in Lebensmittelgeschäften
- Weiterentwicklung eines Teams von Handelsvertretern
- Organisation der Arbeit der Promoter / Handelsvertreter
- Aufgabenerklärung und Kontrolle ihrer Ausführung, Prüfung der verkaufsstellen
- Training und Entwicklung eines Mitarbeitermotivationssystems
- Die Organisation von Marketingmaßnahmen in den Verkaufsstellen
- Erreichen der geplanten Verkaufszahlen

01/2007 – 12/2011 **Handelsvertreter der Region Grodno**
weltweiter Lebensmittelkonzern

- Verkaufsstellen in der Region betreuen, neue Verkaufsstellen gewinnen
- Absatzförderung neuer Produkte, Produkte am besten platzieren
- Überwachen von Kundenforderungen
- Abschluss von Verträgen

Weiterbildung:

2018	Projektmanagement "GUS"
2017	Praktikum "Handelsmarketing" ART Prestige, (Handelsmarketing von der Standortwahl bis zur Gewinnung von Besuchern und Käufern)
2017	Sicheres Verhalten (Leadership)
2015	Präsentationstechniken
2014	"Team verärgert! – Was Tun?"

Ausbildung:

02/2018 – 12/2018	LinguaLand-Zentrum für internationale Kommunikation, Minsk Kurs: Deutsch Stufe B1 + B2
10/2004 – 08/2005	Volkshochschule Oldenburg Kurs: Deutsch Stufe A2
09/2001 – 09/2007	Grodno-State-Universität, Grodno Belarus Fakultät: Wirtschaft und Management, Schwerpunkt Marketing Abschluss: Diplom Kauffrau

Fremdsprachen: Englisch Grundkenntnisse (mündlich und schriftlich)
Russisch Muttersprache (mündlich und schriftlich)
Polnisch Muttersprache (mündlich und schriftlich)
Deutsch B1 + B2

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

- Microsoft Office, Excel, Word, PowerPoint(Experte)
SAP - Nutzer
- Führerschein Klasse B

Freizeit: Reisen, Kochen, Sport, Motivations- und psychologische Literatur

Dresden, November 2018