

## Описание вакансии

# Мерчендайзер

GE01488169

Тбилиси

**Образование :** Профессиональное образование

**Опыт :** 1 год - 3 лет

**Сектор :** Розничная и оптовая торговля

**Рабочая область :** Другая область

**Мобильность :** Региональная

**Вид договора :** Бессрочный

**Рабочая время :** Полный рабочий день

**Водительские права :** В

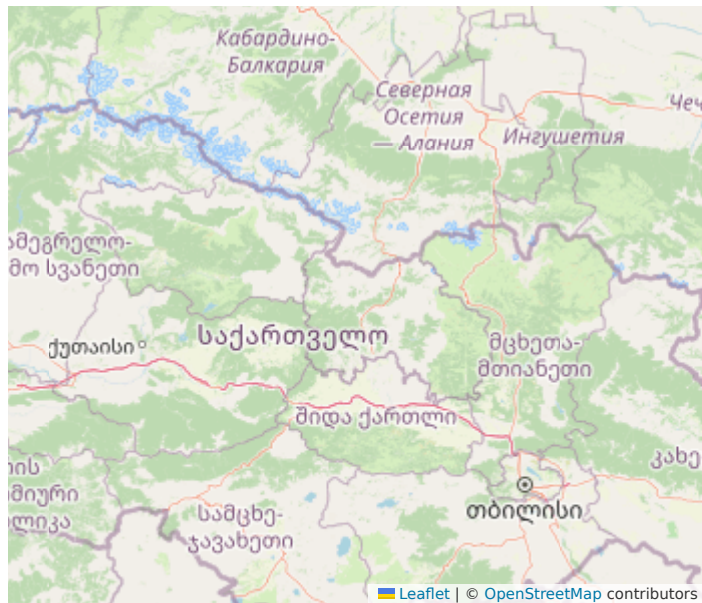
Языки

Англиский : Средняя

Русский : Средняя

**Зарплата :** 2 500лари

## Местоположение вакансии



## Сведения о вакансии

Требования:

Права категории В, стаж вождения >2 года.

Наличие собственного автомобиля, пригодного для выполнения рабочих обязанностей.

Опыт работы от 2-х лет на позиции мерчендайзера или торгового представителя в сфере маркетинга и/или продаж. Предпочтительно в секторе FMCG, работая с розничными и/или сетевыми клиентами.

Навыки:

- Отличные коммуникативные навыки

- Лидерские качества
- Решение проблем, предложение методов и способов их решения

#### Знание:

- Навыки ведения переговоров (воронка продаж, работа с возражениями)
- Маркетинг (POSМ, планы, акции и т.д.)
- Владение Excel (базовый анализ)
- Знание английского языка как преимущество.

Условия работы: 5/2, 10:00-19:00.

#### Обязанности:

Работа с торговыми точками.

- Регулярные посещения магазинов по еженедельным/месячным маршрутам.
- Построение взаимоотношений с персоналом и руководством магазина.
- Размещение продуктов на определенных полках в соответствии со стандартами планаграммы, создание дополнительных торговых площадей, постоянный поиск возможностей для улучшения представленности продуктов на полках магазинов партнеров.
- Постоянное обучение персонала партнерских магазинов совместным усилиям по установлению и поддержанию стандартов мерчендайзинга и бренда.
- Сбор отзывов о продажах наборов, новых выпусках и текущих кампаниях.
- Мониторинг результатов работы и уровня запасов по различным тематикам и артикулам.

Работа с брендом компании:

- Создание положительного имиджа бренда.
- Продвижение преимуществ и ценностей продукции как среди сотрудников магазинов, так и среди покупателей.

Оперативные задачи:

- Ежедневные фотоотчеты с отзывами о проделанной работе на торговой точке и планах на следующий визит.
- Отправка ежедневных отчетов о продажах/запасах.
- Регулярный (еженедельный) анализ продаж и представительств на обозначенной территории с последующими предложениями по развитию.
- Ежемесячный обзор результатов проделанной работы.

## Контакт

---

Мобильный телефон: (+7) 8 (701) 572 0541