



Rustem Eliyev

Kişi, 31 il

994552220140

rusteme980@gmail.com

İş stajı: 7 il

Yaşayır: Bakı

İşləmək istədiyiniz vəzifə və əmək haqqı

Marketing və Satış

2 000 AZN

Marketing və Satış

İş təcrübəsi

07.2017 - 12.2023

AL MARKET MMC

Satis Mudiri

Azersun Holdingdə 2016-ci ildə fəhle olaraq baslamisam ve Al Market MMC Magaza Mudir muavini ,Magaza mudiri,Bolge mudiri,Satis mudiri olaraq calismisam.

Təhsil

2015

Ali təhsil

Azərbaycan Texniki Universiteti (AZTU)

Standartlaşdırma və Sertifikasiya / Standartlaşdırma metrologiya ve sertifikasiya muhendisliyi

Əlavə informasiya

Hr İnsan Resuslari Nümayəndəsi

Cv Müraciətimi Nəzərə almaniz xahis olunur.

Azərbaycanın cənub zonası xaric bütün bölgələrində calmışam.

Balaken,Zaqtala,Seki,Oguz,Qebele,Ismayilli,Samaxi,Qobustan,Qaradag,Goycay,Agsu,Kurdemir,Agdas

Rehber olaraq Satis Mudiri Fealiyyetim

1.Mağaza daxili əməliyyatların idare edilməsi.

1.1 Mağaza Stoklarının daima nəzarətdə saxlanması.

1.2 Mağaza sifarişlərinin verilməsi və verilməsinə nəzarət.

1.3 Mağazada İmhaya Prasedurları və imhanın minumumda saxlanılmasının təminatı.

1.4 İadə prasedurları və iadənin minimumda saxlanması ve daimi aksionların təşkil edilməsi.

1.5 Mağazada Təmizlik qaydaları və Rutin Cədvəl üzərindən yoxlanılması məhsullara həssas yanaşılma.

1.6 Məhsulların plonagram üzərindən sərgilənməsi teshir neticələrinin analizi.

1.7 Mağaza Əməliyyatlarının acilişların Bağlanışların mütəmadi nəzarətdə saxlanılması və prasedurların icrası.

2.Rəhbər Peronal idarəçiliyi

- 2.1 Daxili qaydaların Prasedurların İcrası.
- 2.2 Komanda Disiplini
- 2.3 Personalların Motivasyonunun yuxsek saxlanılması
- 2.4 Daimi İnkişaf -Personalların zaman aralığında vəzifə icrasının tamlığı və inkişaf səviyyəsi.
- 2.5 Təlimlərin Aylıq və Rübük keçirilməsi və nəticə analizi
- 3.Stokların idarə edilməsi.
 - 3.1 Anbar- Mağaza Əlaqələrinin daima öndə saxlanması
 - 3.2 Stokout Raporları və səbəbləri
 - 3.3 Mal Varlığının qorunması.
 - 3.4 Passiv ünlərin(Stokların) aktiv hala gətrilməsi.
 - 3.5 Stok dövrü aşağı olan məhsulların hərəkət sürətlərinin artırılması.
 - 3.6 Məhsulların satış həcmnin və stokoutların Mağazalar arası Transferlər ilə minumuma salınması.
- 4.Müştəri Mağaza Əlaqələri
 - 4.1 Müştəri Şikayət və Narazılıqlarının Səbəbləri nə alınacaq tıdbirlər.
 - 4.2 Müştəri Təkliflərinin idarə edilməsi və dəyərləndirilməsi.
 - 4.3 Müştəri Mağaza Etibarlılığının qorunması və inkişaf etdirilməsi.
 - 4.4 Müştərilərə daimi həssas yanaşılma Keyfiyyətli məhsul və Keyfiyyətli Təqdimat
 - 4.5 Müştəri İstəyinə uyğun alternativ və keyfiyyətli məhsul rəqabətli qiymət.
- 5.Kompaniya İdarəçiliyi.
 - 5.1 Qiymətlərin düzgünlüyünün daima nəzəətdə saxlanması və təqibi.
 - 5.2 Kopmaniya Məhsullarının Teshirlərdə önə çıxarılması ve məhsul təklifi
 - 5.3 Müştərinin istiqamətinin təyin edilməsi və məhsulların göz təmasına uyğunluğu.
 - 5.4 Rəflərdə məhsulların qrup halında yığılması və müştəriyə ardıcılıq xatırlatma
- 6.Rəqiblərə qarşı Tədbirlər və Rəqib araşdırması
 - 6.1 Rəqiblərdə qiymət araşdırması
 - 6.2 Rəqiblərin Aksionlarına ugun aksion alınması.
 - 6.3 Rəqib Məhsullarının keyfiyyət analizi.
 - 6.4 Rəqib Sistem və proseslərin təqibi
 - 6.5 Rəqiblərin Marketing siyasətinin analizi
- 7.Mağaza servis Əlaqələri
 - 7.1 Mağazada yaranacaq texniki problemlərə yerində müdaxilə
 - 7.2 Texniki dəstək birimlərinin Problemlərə mudaxilə zamanının minumumda saxlanması.
 - 7.3 Taseron firmaların keyfiyyətinə və duzgünlüyünə nəzarət.
 - 7.4 Mağazaların Texniki Təhlükəzlik qaydalarına əməl edilməsi.
 - 7.5 Ysb yerlərinin təyini və islek olması.
- 8.Mağaza İnvəntarların qorunması
 - 8.1 Mağaza İnvəntarlarının aylıq yoxlanılması.
 - 8.2 Mağazada İnvəntarların varlığının hansı səviyyədə olması.
 - 8.3 Mağaza invəntarlarında Hurdaya çıxarılacaq varlıqların təyini.
 - 8.4 Mağazada Hurda invəntarların Hurda olma səbəbləri
- 9.Yeni acılacaq Mağaza
 - 9.1 Yeni Götürüləcək Mağazalara satış rəyinin verilməsi.
 - 9.2 Acilis Mağazalarının öncədən müştəri dəyərləndirməsi əraziyə uyğun.
 - 9.3 Mağaza Personal alımı və Açılışa qədər təlimlərin təşkili.
 - 9.4 Mağaza açılışının təkil edilməsi.
 - 9.5 Açılış öncəsi Sayılıb Yeni Mağaza müdirinə təhvil verilmə.

10. Mağaza Mərkəz Əlaqələrinin Təşkili

10.1 Mağaza Təkliflərinin Analiz edilərək Mərkəzə Cətdirlması

10.2 Anbar Mağaza Təminatın zamanında icrası Və Forsmajor hallarda Müdaxilə.

10.3 Mağaza Mərkəz Maliyyə düzgünlüyünün qorunması.

10.4 Mağaza satınalma prosesinin analizi və düzgün nəticənin əldə edilməsi.

10.5 Mağaza Mərkəz İk İşə Alım İş çıxışı proseslərinin analizi və zaman itgisinin qarşısının alınması.