



О компании

Выражаем Вам, свое почтение и приглашаем к сотрудничеству в сфере торговли.

Мы представляем дистрибьюторскую компанию «TASHKENT SLASTI» в Узбекистане.

На рынке Узбекистана осуществляем деятельность с 2011 года. По всей Республике налажена дистрибьюторская сеть. Осуществляем крупные закупки товаров у изготовителя (производителя) с целью дальнейшей реализации по всему Узбекистану, самостоятельно, через своих агентов и партнеров.

За время своего существования Компания стала одним из наиболее ярких и динамично развивающихся торговых компаний на узбекском рынке.

«Tashkent Slasti» входит в топ 10 дистрибьюторских компаний Узбекистана.

Компания оснащена современным складским оборудованием, отвечающим международным стандартам.

Контроль и учёт по продажам ведётся в специализированной и современный дистрибьюторской программе Sales Doctor (<http://salesdoctor.uz/>).

Карты по охвату территории

Узбекистан делится на 12 областей и включает в себя одну автономную Республику Каракалпакстан, граничит с Казахстаном на севере, Кыргызстаном и Таджикистаном на востоке, Туркменистаном на юго-западе и Афганистаном на юге.



1. Андижанская область
2. Бухарская область
3. Джизакская область
4. Кашкадарьинская область
5. Наманганская область
6. Навоийская область
7. Самаркандская область
8. Сурхандарьинская область
9. Сырдарьинская область
10. Ташкентская область
11. Ферганская область
12. Хорезмская область
13. Республика Каракалпакстан

Существуют штатные единицы торговых менеджеров, у которых рабочее место находится в главном офисе Компании Tashkent Slasti, г. Ташкент. В их обязанности входят контроль работы супервайзеров и агентов в областях, изучают спрос и предложение, объем продажи, ежедневный диалог с работниками по телефону либо по телеграмму. По итогам полученной информации ежедневно отчитываются перед руководством.

По производственным причинам, а также при падении объема продаж раз в месяц или раз в квартал торговые менеджеры выезжают в область для выяснения причины.

Подбор партнеров в областях.

- 1) У партнеров на местах должен быть практика в сфере купли-продажи продуктами питания;
- 2) В своей территории имел уважение, статус, финансовое положение и каким образом работает;
- 3) В портфеле партнеров не должно быть аналогичного товара;
- 4) Квалифицированные кадры;
- 5) Количество ОКБ и АКБ на его территории.

При выполнении вышеуказанных пунктов, наше руководство с региональным менеджером выезжает на место изучает территорию и заключает договор с испытательным сроком на 1 месяц. После чего, партнеров начинает свою деятельность.

Требование к партнерам:

- * Ежедневный фотоотчет товаров на полке (через телеграмм)
- * Ежедневная выручка (товарооборот)
- * Еженедельный остаток склада по товарам

Агентское вознаграждение.

Для агентов + доставщиков и супервайзеров устанавливается ежемесячный план продаж и выдается план АКБ.

При выполнении плана продаж по АКБ выплачиваются бонусы и вознаграждения.

Количество ОКБ – 28 650 (в среднем)

Количество АКБ – 23 947 (в среднем)

Количество работников, всего - 166 чел., в том числе:

Офис Ташкент – 12 ед.

Супервайзеры – 14 ед.

Торговые агенты – 83 ед.

Доставщики – 57 ед.

Наша миссия

Мы дорожим своим именем и статусом на рынке, выполняя все взятые на себя обязательства перед партнерами и сотрудниками.

С уважением к Вам и Вашему бизнесу,

Учредитель, директор:

Каримов Илхом Абдусатторович

Соучредитель, коммерческий директор:

Маматов Жахонгир Сафаралиевич