



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 7 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

Существует штатная единица должности главного менеджера, у которого рабочее место находится в главном офисе Компании Tashkent Slasti, г. Ташкент. В его обязанности входит контроль работы супервайзеров и агентов в областях, изучает спрос и предложение, объем продаж, ежедневный диалог с работниками по телефону либо по телеграмму. По итогам полученной информации ежедневно отчитается перед руководством.

По производственным причинам, а также при падении объема продаж раз в месяц или раз в квартал главный менеджер выезжает 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 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)
- * Ежедневный 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 – 23 300 (в среднем)

Количество АКБ – 16 000 (в среднем)

Общее количество работников - 90 чел.

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,

Директор:

Каримов Илхом Абдусатторович

Коммерческий директор:

Маматов Жахонгир Сафаралиевич