

## ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Опыт управления в сфере продаж, маркетинга и рекламы около 9 лет  
Опыт стратегического планирования, управления коллективами около 9 лет (до 60 человек)  
Опыт запуска start-up проектов и последующего их развития. Опыт построения и развития продаж, в сферах retail и FMCG около 9 лет.  
Опыт создание и продвижения на рынок новых брендов с «0», product-менеджмент. Опыт реализации эффективных маркетинговых и трейд-маркетинговых мероприятий. Директор по продажам и маркетингу с 04.2012 по наст. время (2 года 5 месяцев) ООО "Феона-Лизинг» (Retail, FMCG). Управление блоком продаж в сети по ключевым показателям эффективности. Планирование и контроль целевых показателей по продажам и оборачиваемости. Разработка и реализация программ мотивации персонала . Управление продажами и развитие продуктового портфеля СТМ ( Privat Label ). Создание структуры ассортимента, формирование и осуществление ассортиментной и ценовой политики предприятия, ABC - анализ. материалами. Разработка маркетинговых и рекламных мероприятий, оценка их эффективности Продвижение торговых марок компании, PR, интернет-продвижение, продакт-менеджмент. Разработка маркетингового плана и маркетингового бюджета компании, контроль их реализации, анализ эффективности расходования средств. Анализ рынка, угроз, конкурентов и перспектив, разработка программ конкурентного противодействия, ценообразование. Коммерческий директор с 04.2011 по 10.2011 (6 месяцев) ООО " Научно – медицинский терминал " ТЕОФРАСТ " (Retail, FMCG) Стратегическое и оперативное планирование. Организация и проведение мероприятий по стимулированию сбыта. Обеспечение выполнения плановых показателей. Разработка и внедрение системы подбора, мотивации и обучения персонала. Определение ценовой и товарной политики компании. Ведение переговоров с ключевыми клиентами, заключение коммерческих, маркетинговых и рекламных договоров. Анализ рынка и конкурентной среды. Бюджетирование, оптимизация и контроль исполнения бюджета. Формирование торговой сети. Разработка и внедрение мероприятий по стимулированию сбыта. Операционный директор \_Руководитель розничной сети \_Управляющий аптечным супермаркетом с 10.2008 по 03.2011 (2 года 5 месяцев) ООО " Аптекарь по соседству " (Retail, FMCG) Стратегическое и оперативное планирование. Планирование и контроль выполнения плановых показателей филиалами сети. Разработка торговых и маркетинговых мероприятий по стимулированию сбыта. Планирование и реализация ассортиментной, ценовой и сбытовой политики компании Организация и контроль надлежащего уровня оборачиваемости складских запасов. Планирование и выполнение бюджета . Снижение затрат, повышение рентабельности компании. Развитие сети, поиск торговых площадей, ведение переговоров с арендодателями ; Подбор и мотивация персонала, проведение аттестации и обучения. Осуществление контроля мерчандайзинга в торговых точках компании. Взаимодействие с контролирующими органами. Зам. управляющего аптечным супермаркетом с 08.2006 по 10.2008 (2 года 2 месяца) ООО " Виталюкс" (Retail, FMCG) Организация работы коллектива аптечного супермаркета (до 10 чел.) . Управление продажами товарных позиций. Контроль выполнения плановых показателей. Подбор, обучение и мотивация персонала. Формирование ассортиментного ряда. Контроль соблюдения мерчандайзинга в местах размещения товара и правил розничной торговли. Ведение учета и отчетности. Киевский Национальный Торгово - Экономический Университет (Киев, Украина) Год окончания 2015 MBA (Магистр Бизнес Администрирования), программа – Маркетинговый менеджмент Магистр Киевская Государственная Академия Управленческих Кадров (Киев, Украина) Год окончания 2009 Менеджер-Экономист, Экономический факультет Специалист Киевский Медицинский Институт УАНМ (Киев, Украина) Год окончания 2005 Провизор, Фармацевтический факультет Специалист 2012 - 2014 – Цикл тренингов по технике эффективных переговоров и тайм-менеджмент 2009 - 2011 – Цикл тренингов по продажам и маркетингу 2006 - 2008 – Цикл тренингов по продажам и управлению персоналом