РУКОВОДИТЕЛЬ, ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО РУКОВОДИТЕЛЯ

1 квітня 2020 Місто: Львів

Вік: 49 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: Опыт в B2B и B2C продажах. Умение руководить, планировать, организаторские способности. ПК: опытный пользователь, навыки работы в «Word», «Excel», «Ulead Photoimpact», поверхностные навыки работы с «1С бухгалтерией», также знание принципов: - установки программного обеспечения; - работы с компьютерной, копировальной техникой, принтерами. Знание языков: Украинский, русский – свободно владею. Английский - переводчик английского языка средней квалификации: технический перевод и литературный перевод, разговорный английский. Польский – разговорный язык и чтение со словарём. Наличие водительских прав и личного автомобиля: категории «В», легковой. ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА: Коммуникабельность, инициативность, старательность, исполнительность, порядочность, стойкость к стрессам, энергичность, амбициозность; умение чётко поставить задачи и выполнить/проконтролировать их выполнение; способность к обучению и к использованию новых знаний на практике. РЕКОМЕНДАЦИИ: Директор ООО «Нова Справа». Коммерческий директор б.е. «Дистрибуция-Захид» ОАО «Искра». Директор по продажам ПАО «Искра». Окт 2012 – Окт.2014: Название компании: ПП «Универсал-Л». Должность: заместитель директора по административной деятельности. Кол-во подчиненных: 31. Функции: Административная; логистическая; торговая; контроль деятельности складов предприятия (включая прямое руководство завскладом); контроль доставки товара конечному потребителю, и возврат накладных (в программе 1С бухгалтерия); организационные вопросы предприятия; кадровые вопросы. Достижения: Оптимизировал работу отдела логистики – уменьшение затрат на 20%. Оптимизировал работу склада – уменьшение количества складских процессов на 10%. Ноя 2010 – Окт 2012: Название компании ПАО «Искра». Должность: руководитель группы профессиональных продаж. Кол-во подчиненных: 4. Функции: Развитие продаж продукции ПАТ «Искра» в канале промышленность/бюджет – анализ рынка промышленных и бюджетных организаций Украины, планирование объёма продаж (прямых и через систему компаний-представителей), ведение переговоров с ключевыми клиентами, разработка проектов договоров, отчётность, определение средств для стимулирования продаж, контроль дебиторской задолженности, организация непосредственного участия ПАО «Искра» в конкурсных торгах промышленных и бюджетных организаций Украины (подготовка тендерной документации и проведение переговоров с организаторами торгов). Достижения: Увеличение продаж в канале промышленность/бюджет на 5%. Янв 2009 – Окт 2010: Название компании: ОАО «Искра», бизнес единица «Дистрибуция-Запад». Должность: менеджер по продажам. Подключение к сотрудничеству новых клиентов, организация и развитие сотрудничества с локальными сетями и супермаркетами, разработка планограмм для отдельных сетей, мерчандайзинг, ведение отчётности. Мар 2006 – Янв 2009: Название компании: ООО «ТФ Нова Справа». Должность: Начальник отдела сбыта. Кол-во подчиненных: 12. Управление персоналом, организация реализации продукции, производимой компанией «Марс», сопутствующих товаров, мерчандайзинг, рациональное использование торговой площади, ведение переговоров с контролирующими органами, поставщиками, клиентами, поиск поставщиков, открытие новых торговых точек. Ноя 2005 – Мар 2006: Название компании: ООО «ТФ Нова Справа», команда «Марс Украина». Должность: торговый представитель по работе с сетевыми клиентами. Разработка планограмм, контроль поставок и реализации, отчётность, определение ценовой и бонусной политики, мерчандайзинг. Сен 1999 – Ноя 2005: Название компании: ООО «Базис-Техника». Должность: директор. Кол-во подчиненных: 11. Управление персоналом, организация розничной торговли - заказ товара, ценоопределение, мерчандайзинг, рациональное использование торговой площади, поиск поставщиков, наличный учёт, ведение переговоров с контролирующими органами, поставщиками, клиентами, создание/оборудование компьютерного клуба и управление персоналом компьютерного клуба. Янв 1996 – Мар 1999: Название компании: ЧП «Леогеймс». Должность: менеджер. Поставки, продажи.Сен 1991 – Авг 1996: Название учебного заведения: Львовский Госуниверситет «Львовская Политехника». Факультет: Электроэнергетический. Специальность: электроснабжение городов/предприятий/сёл.Курс для торговых представителей. Тренинг «Ключ к успеху». Тренинг «ДДД» (Договор Дороже Денег).