Vitriv Vadim

КЕРІВНИК НАПРЯМКУ, 1 ГРН.

29 квітня Місто: Київ

Вік: 59 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Менеджер по продажам и управлению каналами сбыта по Украине

Компания «Технобазальт-Инвест» (Строительство и композиты), Київ
06.2018 – 05.2019 (10 місяців)

Обов'язки:

- Поиск потенциальных проектов для поставок компонентов
- Ведение переговоров, подготовка коммерческих предложений на поставку заказанной продукции на объект, заключение договоров
- Построение и развитие дистрибьюторской сети
- Поиск новых клиентов и ведение клиентской базы
- Заключение дистрибьюторских соглашений
- Проведение коммерческих переговоров с потенциальными клиентами
- Управление каналами сбыта и мониторинг работы дистрибьюторов
- Организация и проведение предпродажных мероприятий направленных на продвижение продукции на вверенной территории
- Осуществление взаимодействия между дистрибьюторами и ключевыми клиентами
- Подготовка и выполнение ежемесячных планов продаж
- Анализ рыночных возможностей.

Освіта

Киевский инженерно-строительный институт (Київ)

Спеціальність: Автоматизированные системы производства
повна вища, 09.1983 – 06.1990 (6 років 9 місяців)

Додаткова освіта

• Академия интернет-маркетинга «WebPromoExperts»

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Word, Excel, PowerPoint
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: · Наличие клиентской базы (инвесторы, заказчики, проектные организации, архитекторы) • Опыт организации продаж • 13-летний опыт продаж строительных конструкций и материалов • Опыт открытия представительства компании • Опыт построения дилерской сети в странах Восточной Европы. *** Компания “ Ruukki Ukraine ” (Финляндия) Должность – Руководитель группы технического маркетинга • Руководство и развитие маркетинговых планов в Украине и на экспортных рынках компании • Планирование и

выполнение общих маркетинговых мероприятий в Украине: - подготовка справочников, каталогов, брошюр и технических описаний в соответствии с государственными нормативами и требованиями; - мониторинг рынка т/л стали и сэндвич-панелей; - анализ активности конкурентов; - сотрудничество с интернет-медиа и печатными СМИ; - работа с проектными организациями, заказчиками и инвесторами; - организация структуры предварительных продаж подготовка образцов продукции, технической документации, сертификатов и т.п. • Проведение технических тренингов для персонала отдела продаж и для партнеров компании • Организация семинаров для архитекторов и конструкторов проектных организаций • Поиск потенциальных проектов для поставок компонентов Ruukki . *** Компания “ Paroc ” (Финляндия), представительство в Украине Должность – Руководитель направления по странам Украина, Молдова и Грузия компании "Парок Системы Панелей" · Участие в тендерах, ведение переговоров, подготовка коммерческих предложений на поставку заказанной продукции, заключение договоров, планирование производства и поставки продукции на объекты строительства • Планирование, консультации, техническая поддержка и надзор за объектами строительства из Парок панелей в Украине, Молдове и Грузии • Мониторинг рынка панелей и создание базы данных потенциальных заказчиков • Маркетинговая деятельность по продвижению сэндвич-панелей Парок: - участие в выставках и организация семинаров для клиентов; - презентация продуктов на специализированных семинарах и конференциях; - подготовка и публикация рекламных материалов (статьи, брошюры и т.п.); Компания “Paroc ” (Финляндия), представительство в Украине • Анализ активности конкурентов; • Реализация маркетинговых стратегий и выполнение бизнес планов для Парок панелей; • Развитие дистрибьюторской сети и координация их действий, регулирование цен; • Сотрудничество с проектными организациями, заказчиками и инвесторами, переговоры с партнёрским организациями, подготовка коммерческих предложений и сопровождение проектов • Консультации клиентов, технические расчёты • Поддержка при таможенном оформлении • Сертификация Парок продуктов в UA, MD, GE *** Компания “SAMSUNG Electronics Co., Ltd,” представительство в Украине Должность – Менеджер нового продукта • планирование для продвижения новой линейки продуктов • сертификация продукции и системы качества производственного процесса • контроль сервиса по качеству обслуживания клиентов • документальная поддержка для таможенного оформления грузов • мониторинг и маркетинговые исследования рынка • ведение складского учёта.Киевский инженерно-строительный институт