Борисов Игорь



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (ЗАКУПОК), 20 000 ГРН.

12 січня 2022 Місто: Донецьк

Вік: 54 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

Руководитель центра комплектации

ООО АТБ АЛЬФА ГРУПП (оптовая торговля стройматериалами, хозтоварвами и оборудованием), Донецьк
11.2018 – 01.2020 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Планирование, отчетность, дебиторка, выполнение плана, поиск местныхи

поставщиков, переговоры с ключевыми клиентами. Контроль за работой менеджеров, расчет ЗП, ценообразование, участие в тендерах, договорная работа.

Коммерческий директор

ООО ЦК Солид (оптовая торговля стройматериалами и оборудованием),
10.2010 – 08.2015 (4 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Планирование, разработка стратегии, контакты с представителями поставщиков и ключевыми клиентами. Координация и обучение менеджеров активных продаж, внедрение новых проектов. Разработка стандартов работы, мотивации сотрудников, внедрение и контроль работы CRM и др.

Региональный менеджер

ООО ЮДК (завод стройматериалов), Дніпро
07.2008 – 11.2010 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Построение дилерской сети с "0". Продажи, техподдержка, работа со строительными объектами.

Освіта

Сити Бизнес Скул (CBS)

Спеціальність: Мастер бизнес администрирования (MBA).

повна вища, 05.2013 – 03.2015 (1 рік 9 місяців)

БГТУ им. Устинова

Спеціальність: инженер-механик

повна вища, 09.1989 – 05.1994 (4 роки 7 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Хорошее знание компьютера (1С, WORD, EXEL, POWER POINT).
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Есть понимание документации, сопровождающей продажи. Права категории «В». Опыт вождения. (феникс) 4145383 (050) viber 9012162 Имеются навыки стратегического и оперативного планирования, навыки разработки мотивации сотрудников, опыт внедрения CRM; управление товарным портфелем, построение и управление системой продаж компании, система ценообразования, контроль отчетности и ее анализ, планирование продаж, бюджетирование, управление системой обучения персонала, работа с VIPами, разработка бизнес-плана, бизнес-процессов, анализ и поиск подходящих поставщиков, разработка и согласование ТУ на продукцию, проектирование продукции и калькуляции, внедрение технологий и рецептур, планирование выпуска продукции, анализ каналов сбыта, построение дилерской сети и ценовая политика.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Найти работу с достаточным доходом в стабильной, развивающейся организации