

# Борисов Игорь



## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (ЗАКУПОК), 20 000 ГРН.

🔄 12 січня  
2022

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 53 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, хозяйственными товарами и оборудованием), Донецьк  
11.2018 – 01.2020 (1 рік 2 місяці)

#### Обов'язки:

Планирование, отчетность, дебиторка, выполнение плана, поиск местных

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:** інженер-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