

Коляда Руслан

★ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, ЗАКУПІВЛІ, 20 000 ГРН.

🔄 7 вересня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Логістика, доставка, склад

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Фахівець фінансового відділу

КНП КДЦ Оболонського району м. Києва (Медичні послуги), Київ
02.2014 – 04.2022 (8 років 2 місяці)

Обов'язки:

- Курування та розвиток напряму профогляду в промсекторі.
- Укладання та супровід договорів з промисловими підприємствами.

Додатково:

- Трейдер на ринку нерудних матеріалів.
- Постачання гранітного щебеню та відсіву оптовими нормами.

Керівник комерційного відділу

Група "Альфа Горизонт". ТОВ «Порто-флот» (видобуток граніту, виробництво та реалізація гранітного щебеню, сухого кварцового піску, бітуму нафтового дорожнього), Київ
03.2008 – 02.2014 (5 років 11 місяців)

Обов'язки:

- Управління комерційною діяльністю виробничого підприємства (активи групи - гранітний кар'єр, щебзавод, завод з видобутку та збагачення річкового піску).
- Організація продажів гранітного щебеню, сухого кварцового піску, бітуму нафтового залізничними та авто нормами на внутрішньому та зовнішніх ринках (базис DDP, DAF, FCA, EXW).
- Організація закупівель матеріалів.
- Розробка та впровадження комплексу маркетингу щодо просування продукції на ринок.
- Керівництво комерційним відділом, планування, організація та контроль його роботи.
- Комерційна та технологічна робота з промисловими споживачами та оптовиками.
- Курування договірних зобов'язань та їх документального супроводу, кількісний та якісний контроль відвантаження продукції.
- Забезпечення товарообігу та рентабельності кожного напрямку.
- Контроль дебіторської заборгованості.
- Вирішення логістичних, транспортних та митних питань.



- Маркетинговий аналіз ринку.

Досягнення: Річний товарообіг обсягом: щебеню і відсіву 0,35 млн.куб.м; сухого піску 20 тис. т; бітуму 9 тис.т.

Заступник директора

ТОВ "Київська нерудна компанія" (трейдер на ринку гранітного щебеню), Київ
08.2006 – 03.2008 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

- Організація з «нуля» своєчасного, систематичного постачання щебеню з гранітних кар'єрів України.
- Організація оптових продажів на внутрішньому та зовнішніх ринках (DDP, DAF); роздрібною продажу з майданчиків Києва (FCA, EXW).
- Управління комерційною діяльністю компанії.
- Планування, контроль та координація роботи оптового та роздрібного відділів, служби постачання та логістики.
- Комерційна робота з гранітними кар'єрами, бетонними та асфальтовими заводами, автодорожніми організаціями, будівельними компаніями, оптовими майданчиками.
- Рішення логістичних, транспортних та митних завдань.
- Відповідальність за товарообіг та рентабельність.
- Вирішення загальноорганізаційних питань.

Досягнення: Річний товарообіг 0,5 млн. куб. щебеню та відсіву.

Менеджер проекту

ТОВ "Терморос Україна" (імпортер опалювальної техніки), Київ
10.2005 – 08.2006 (10 місяців)

Обов'язки:

- Організація продажів опалювальної техніки JAGA та запірно-регулювальної арматури FAR (Італія).
- Комерційна та технологічна робота з будівельно-монтажними організаціями.
- Тендерна робота з інвесторами та замовниками будівельних об'єктів.

Керівник відділу продажів

Група "Євроресурс", ТОВ «Георесурс» (виробництво та реалізація будівельної хімії), Київ
08.2003 – 09.2005 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

- Розробка, реєстрація тм «Геокон», створення маркетингового плану щодо впровадження будівельної хімії на ринок.
- Бюджетування у розрізі року.
- Управління відділом продажів, планування, організація та контроль його роботи.
- Організація продажів будівельної хімії вітчизняним та зарубіжним споживачам.
- Створення дилерської мережі по Україні.
- Вирішення логістичних та митних питань.

01.06.2002- 11.08.2003. Фахівець із методів розширення ринку збуту.

ТОВ "Ігар" (реалізація виробів медичного призначення).

01.11.2000 – 31.05.2002. Заступник директора.

Група «Інтеррегіон», ТОВ «Нові технології» (реалізація борошна пшеничного, склобанки та плодоовочевої консервації).

12.10.98- 31.10.2000. Керівник комерційного відділу.

Група «Інтеррегіон»,ТОВ «Трансагро» (реалізація борошна пшеничного, склобанки та плодоовочевої консервації).

05.06.96 – 12.10.98. Менеджер комерційного відділу.

Група «Інтеррегіон»,ТОВ «Трансагро» (реалізація нафтового бітуму та пиломатеріалів).

20.06.95 – 04.06.96. Майстер покрівельних робіт.

Група «Інтеррегіон»,ТОВ "ІБФ Київ - 93" (будівництво).

Освіта

МАУП (Київ)

Спеціальність: Менеджмент. Економіка та управління бізнесом
повна вища, 09.1993 – 10.1997 (4 роки)

Київське річкове училище (Київ)

Спеціальність: Судомеханік
повна вища, 09.1989 – 05.1993 (3 роки 7 місяців)

Додаткова освіта

- «Мастер построения системного отдела продаж на рынке B2B», агентство NTA, 2008, 2012гг.

Знання мов

Англійська - Середній, Німецька - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Досвідчений користувач ПК, пакет MS Office, CRM Terrasoft, 1С Пр 8,3 та ін.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Здатний показати значний економічний результат в управлінні комерційною діяльністю господарського підприємства. Вмію планувати, організувати та контролювати складові бізнес процеси: продаж, логістику, постачання, маркетинг. Маю аналітичний склад розуму і високу робочу мотивацію. Комунікабельний, виконавчий, цілеспрямований. Високий рівень енергії та самовіддачі
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Ціль: Реалізувати свій професійний потенціал. Інше: Права категорії "В", особистий автомобіль. Киянин, спортсмен, одружений, є син