Рогулько Руслан

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 35 000 ГРН.

20 вересня 2021 Місто: Київ

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

Директор

ТОВ «Профи Смарт» (Производство мебели и ортопедических матрасов), Київ
12.2018 – 08.2021 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Обязанности:

- Стратегическое планирование
- Формирование продуктового портфеля
- Формирование и реализация маркетинговой стратегии
- Формирование и управление продажами
- Управление финансами компании
- Управление персоналом компании
- Управление складскими запасами

Достижения:

- Реализация стратегии
- Увеличение клиентской базы
- Рост прибыли компании

Заместитель директора бизнес направления «Медицина»

ТОВ «Химлаборреактив» (Лабораторное оборудование), Київ
06.2017 – 10.2018 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Обязанности:

- Стратегическое планирование
- Управление продукт подразделением и отделом продаж (более 25 человек)
- Оптимизация бизнес процессов
- Управление складскими запасами
- Обучение и адаптация новых сотрудников
- Операционная деятельность, связанная с жизнедеятельностью бизнес направления

Достижения:

- Выполнение планов продаж
- Оптимизация бизнес процессов
- Успешная реализация проектов «Мирового банка»

Директор по продажам

ТМ «ColorWay» (Расходные материалы к принтерам, аксессуары к мобильным устройствам), Київ

10.2015 – 05.2017 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Обязанности:

- Реализация стратегии продаж B2B
- Управление персоналом (15 человек)
- Изменение алгоритмов работы отдела и принципов работы с клиентами.
- Создание аналитических инструментов для работы отдела.
- Планирование объемов и выполнение плана продаж.
- Организация и контроль работы дистрибьюторов.
- Разработка мероприятий по продажам нового ассортимента.
- Оптимизация затрат.
- Управление подразделением региональных представителей.
- Разработка и внедрение KPI.

Достижения:

- Выполнение плана продаж по обеспечению доходности.
- Оптимизация клиентской базы более чем на 50%. Как результат повышение производительности и результативности в работе с клиентом.
- Изменение структуры и алгоритмов работы подразделения дистрибуции и отдела региональных представителей.
- Оптимизация затрат на 20%
- Автоматизация работы с ключевыми клиентами, что обеспечило прирост продаж до 20%.
- Проведен цикл тренингов для персонала, что привело к повышению результативности в работе с клиентами.

Руководитель коммерческого отдела территории Юг-Восток

МЛ Дила (Лабораторная диагностика), Київ

08.2013 – 10.2015 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Обязанности:

Реализация стратегии продаж.

Построение и управление системной и сбалансированной работы коммерческой службы.

Управление человеческими ресурсами, в рамках вверенной территории 12 человек в прямом подчинении.

Управление продажами (обеспечение прироста продаж, выполнение плана продаж).

Планирование и организация маркетинговых мероприятий на территории.

Работа с админ ресурсом и лидерами мнений территории.

Достижения:

По итогам 2014 года, вверенная территория закрыла год с приростом более 15%, на фоне падения продаж других территорий и в целом падения рынков Украины.

Обеспечение прироста продаж территории от ключевых клиентов более 20%.

Изменена и внедрена стратегия и тактика работы с заказчиком.

Изменены алгоритмы работы продавцов, внедрена новая система мотивации и как результат повышение эффективности и производительности сотрудников отдела продаж. Выполнение планов.

Коммерческий директор

Сеть медицинских центров «ЛазерМед» (Офтальмология), Київ

05.2011 – 07.2013 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Обязанности:

Разработка и реализация стратегии развития медицинских центров.

Открытие новых филиалов, управление работой филиалов.

Формирование ценовой политики.

Организация и оптимизация бизнес процессов.

Внедрение системы автоматизации медицинского учреждения: выбор ПО, интеграция под отрасль и потребности компании.

Управление человеческим ресурсом: в подчинении более 15 человек

Достижения:

Реализована стратегия развития, что обеспечило выход к точке безубыточности на восьмой месяц работы.

Разработаны и внедрены должностные инструкции и стандарты обслуживания пациентов, что привело к повышению качества обслуживания и сокращению времени приема.

Создан источник дополнительного дохода магазин «Оптика», что привлекло дополнительных клиентов в медицинские центры.

«Turtess Trevel»

«Turtess Trevel» (Туризм), Київ

11.2006 – 05.2011 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки:

На протяжении 5 лет параллельно управлял 3 разными подразделениями компании: отдел управления персоналом, внутренний туризм, наземные перевозки по территории Украины.

Руководитель отдела наземных перевозок (Февраль 2009 — Май 2011)

Контракт-менеджер отдела внутреннего туризма (Апрель 2008 – Май 2011)

Директор по персоналу (Июль 2007 – Май 2011)

Менеджер отдела туристического продукта (Ноябрь 2006 – Июнь 2007)

Освіта

Открытый Британский Университет «OU Link» (Київ)

Спеціальність: MBA

незакінчена вища, 09.2014 – 02.2016 (1 рік 5 місяців)

Университет Экономики и Права «КРОК», Киев, Украина (Київ)

Спеціальність: Менеджмент ВЭД

повна вища, 09.2003 – 06.2007 (3 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ПЕРЕЧЕНЬ НАВЫКОВ и КАЧЕСТВ: Более 20 лет опыта работы в сфере продаж услуг и готовых продуктов в разных сферах деятельности. Стратегическое планирование и запуск бизнеса с нуля. Создание и реализация стратегии вывода продукта на рынок. Формирование отдела продаж. Систематизация

и автоматизация бизнес процессов. Создание аналитических инструментов, для принятия управленческих решений. Открытие новых бизнес направлений. Управление планированием и реализацией планов. Создание и реализация стандартов обслуживания клиентов, программ лояльности, стандартов работы персонала, программ адаптации новых сотрудников. Запуск школы обучения по туризму. Разработка программ обучения и аттестации. Управление компанией на позиции директора, а также управление такими подразделениями, как продукт, продажа, отдел управления персоналом. Опыт управления в следующих отраслях: • B2B: производство и продажа мебели и ортопедических матрасов, продажа лабораторного оборудования и расходных материалов, услуги лабораторной диагностики, продажа расходных материалов для принтеров и аксессуаров к мобильным телефонам офтальмологические услуги, туристические услуги. • B2C: производство мебели и ортопедических матрасов, офтальмологические услуги, туристические услуги, брендовая одежда для мужчин. Личностные качества: системное мышление, высокие административные навыки, ориентация на результат, стремление к развитию, как лично, так и в рамках должности. Высокая степень ответственности.