

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, 25 000 ГРН.

🔄 26 червня
2017

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Директор по продажам по Восточной и Центральной части Украины

ООО Леосити Инвест (<http://www.bom-bik.com/ru/>), Калуш (производство и продажа кондитерских изделий)
10.2016 – 07.2017 (9 місяців)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - подбор персонала в отдел продаж (региональных менеджеров) - разработка мотивационной системы для отдела продаж - проведение переговоров с новыми и действующими дистрибьюторами, подключение дистрибьюторов на не закрытых территориях. - подключение национальных и локальных сетей в зоне ответственности - разработка и проведение трейд-маркетинговых мероприятий для увеличения продаж по ТМ - планирование объемов продаж на месяц, квартал, год - контроль возврата денежных средств за отгруженный товар За время работы разработаны коммерческие условия работы по ТМ на вверенной территории, сформирован торговый отдел, подключены дистрибьюторы на всех не закрытых территориях.

Дивизиональный менеджер

ООО Петрус-Кондитер (<http://www.dssweets.com.ua>), Киев (Производство и продажа кондитерских изделий)
08.2014 – 11.2016 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - построение системной дистрибьюции ТМ Домашне Свято на вверенной территории - подбор персонала - региональных и территориальных менеджеров - проведение переговоров на высшем уровне, ввод новых дистрибьюторов - переход продаж ТМ Домашне Свято на дистрибьюторах с общего прайса на фокусные команды - постановка задач и контроль отчетности, контроль дебиторской задолженности, планирование захода денег за период. - планирование и прогнозирование объемов продаж и возврата денежных средств; разработка ценовой политики в регионах - планирование и проведение мероприятий по продвижению торговых марок; За время работы введены дистрибьюторы на всей территории дивизиона, на ключевых дистрибьюторах созданы фокусные команды. За время работы объем продаж в кг увеличился на 70%, сформирована торговая команда дивизиона из 4 региональных менеджеров и 11 территориальных.

Региональный менеджер

ООО фирма Грона, Сквир (Производство и продажа кондитерских изделий)
07.2012 – 08.2014 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - построение системной дистрибьюции ТМ Грона на вверенной территории, переход от работы с оптовыми клиентами к работе через дистрибьюторов - проведение переговоров на высшем уровне, согласование условий сотрудничества, установление партнерских отношений с клиентами - разработка и внедрение стратегии развития каналов продаж и ассортиментной политики; - постановка задач и контроль отчетности. - отгрузка товара и контроль за выполнением заказа; - разработка ценовой политики в регионах; - планирование и прогнозирование объемов продаж и возврата денежных средств; - контроль дебиторской задолженности; - планирование и проведение мероприятий по продвижению торговых марок; - составление отчетности по продажам; - разработка мотивационных программ. За время работы заключены договора с дистрибьюторами на вверенной территории, нумерическая дистрибьюция доведена до 80%. За время работы успешно курировал Полтавскую, Сумскую, Черкасскую, Черниговскую области, также курировал Днепропетровскую и Запорожскую область, после чего получил задачу по развитию Киевской области. За время

работы объем продаж увеличился от 100 до 400% в зависимости от области, во всех областях построены хорошие рабочие отношения с дистрибьюторами

Региональный менеджер

ООО КФ Ярыч (<http://www.yarych.com/ru>), Львов (производство кондитерских изделий)

06.2010 – 07.2012 (2 роки)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - проведение переговоров на высшем уровне, согласование условий сотрудничества, установление партнерских отношений с клиентами - разработка и внедрение стратегии развития каналов продаж и ассортиментной политики - постановка задач и контроль отчетности. - отгрузка товара и контроль за выполнением заказа; - разработка ценовой политики в регионах; - планирование и прогнозирование объемов продаж и возврата денежных средств; - контроль дебиторской задолженности; - планирование и проведение мероприятий по продвижению торговых марок; - составление отчетов по продажам; - разработка мотивационных программ. За время работы заключены договора с дистрибьюторами на вверенной территории, нумерическая дистрибуция доведена до 80%, введена должность и настроена работа мерчандайзера в Полтавской и Сумской области. Причина смены работы: изменение условий работы в компании.

Территориальный менеджер

Лантманнен Акса (<http://lantmannen.ua/ru>), Киев (производство сухих завтраков, мюслей, каш)

05.2006 – 06.2010 (4 роки 1 місяць)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - мониторинг территории (действия конкурентов, изменение структуры торговой сети, отслеживание каналов сбыта продукции, ценовая политика) - ведение договорных отношений и обеспечение эффективного взаимодействия с торговыми партнерами предприятия (дистрибьюторами, предприятиями розничной торговли, другими бизнес-субъектами) - обеспечение наличия необходимого ассортимента товаров в рознице, их выгодного размещения, рекламной и технической поддержки розничной торговли в соответствии с корпоративными стандартами мерчандайзинга - выполнение плановых заданий из объемов реализации продукции путем формирования каналов распределения продукции и торговой сети и организации процесса продвижения товаров от производителя к конечному покупателю - контроль дебиторской задолженности. За время работы налажена качественная работа торговых команд по продаже продукции, объем продаж увеличен на 400%, упорядочен ассортимент согласно требованиям компании в разных категориях магазинов. Получена грамота за образцовую работу на вверенной территории. Причина смены работы: отсутствие возможности карьерного роста в компании, а также переход в другую компанию на более высокие финансовые условия.

Начальник торгового отдела

ПВТК Никос, Полтава (дистрибуция продуктов питания)

12.2005 – 06.2006 (6 місяців)

Обов'язки: Основные функциональные обязанности: - контроль работы торговых представителей; - контроль дебиторской задолженности; - переговоры и подключение локальных сетей; - переговоры по новым брендам для формирования конкурентоспособного портфеля компании; - планирование маршрутов торговых представителей; - переговоры с ключевыми клиентами; За время работы разработаны маршруты в г. Кременчуг, г. Комсомольск, выровнена дебиторская задолженность по торговым представителям, значительно расширен товарный портфель. Причина смены работы: выход из бизнеса учредителей и закрытие фирмы

Освіта

Полтавський інститут економіки і права

Спеціальність: Менеджмент

незакінчена вища, 09.2014 – 06.2017 (2 роки 9 місяців)

Знання мов

английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Хобби: чтение, футбол

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Соискание должности коммерческого директора, директора по продажам или национального менеджера по продажам