

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, 30 000 ГРН.

🔄 21 січня
2018

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Інші пропозиції

Досвід роботи

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ

БРОВАФАРМА г.Бровары (производство и реализация ветеринарных препаратов)
01.2007 – 06.2017 (10 років 4 місяці)

Обов'язки: •формування, планування, контроль і аналіз асортименту; •формування, контроль і аналіз цінової політики; •проведення та аналіз маркетингових досліджень; •формування, контроль і аналіз планів продажів; •контроль дебіторської заборгованості; •формування, контроль і аналіз маркетингових планів (кошторис рекламних заходів); •формування, контроль і аналіз планів для відділу торгівлі; •відкриття та запуск нових структурних підрозділів; •проведення переговорів з VIP-партнерами; •заключення контрактів; •знання законодавчої бази в полі діяльності підприємства; •аналіз та контроль логістики; •участь в тендерах великих холдінгових структур

Специалист с расширения рынка сбыта

ТК-3000, г.Киев (производство и реализация средств индивидуальной защиты (спецодежда))
11.2006 – 01.2007 (2 місяці)

Специалист с расширения рынка сбыта ветеринарных препаратов

Укрзооветпромпочтач, г.Киев (производство и реализация ветеринарных препаратов)
02.2002 – 09.2006 (4 роки 6 місяців)

Освіта

Сумской национальной аграрный университет

Спеціальність: магістр права
повна вища, 09.2015 – 03.2017 (1 рік 6 місяців)

Сумской национальной аграрный университет

Спеціальність: магістр с административного менеджмента
повна вища, 09.2009 – 06.2011 (1 рік 9 місяців)

Национальный аграрный университет

Спеціальність: менеджер-економіст (диплом с отличием)
повна вища, 09.1997 – 06.2002 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

украинский - Професійний (експерт), русский - Професійний (експерт), английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

•формування, планування, контроль і аналіз асортименту;

- формування , контроль і аналіз цінової політики;
- проведення та аналіз маркетингових досліджень;
- формування, контроль і аналіз планів продажів;
- контроль дебіторської заборгованості;
- формування, контроль і аналіз маркетингових планів (кошторис рекламних заходів);
- формування, контроль і аналіз планів для відділу торгівлі;
- відкриття та запуск нових структурних підрозділів;
- проведення переговорів з VIP-партнерами;
- заключення контрактів;
- знання законодавчої бази в полі діяльності підприємства;
- аналіз та контроль логістики;
- участь в тендерах великих холдінгових структур

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: розвивать бизнес и развиваться вместе с компанией