

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫЙ

🔄 18 грудня 2019 📍 Місто: [Житомир](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Виконавчий регіональний управляючий

ПАТ «Житомирський маслозавод» ТМ «Рудь».

07.2015 – 07.2017 (2 роки)

Обов'язки: Організація та створення процесу по покращенню представленості продукції ТМ «Рудь» в торгових мережах на території України. Організація маркетингових заходів, контроль викладки та представленості продукції. Робота с ключовими клієнтами та торговими мережами, активні продажі через прямі та непрямі поставки від дистриб'ютора. Робота с залишками на складах в торгових мережах. Виконання планових показників. Проведення навчання персоналу дистриб'ютора і власних найманих працівників.

Виконавчий регіональний управляючий ТОВ «Франс Автомотів», ТОВ «Італ Автомотів», ТОВ «Стар-Кар»(Відносились до одного автохолдингу.).

ТОВ «Союз Автомотів»

06.2014 – 07.2015 (1 рік)

Обов'язки: Планування бюджету підприємств. Організація роботи підприємств для продажу та гарантійного обслуговування та ремонт автомобілів. Підбір та навчання персоналу з продажу та обслуговування. автомобілів згідно вимог дистриб'ютора «Тойота», «ПЕЖО» та «ФІАТ». Організація та розробка спільних з фін. установами рекламних кампаній. Постійний моніторинг ринку продажів та конкурентів. Участь у тендерах державних закупівель. Прямі та непрямі продажі. Активний діалог та співпраця з страховими та лізинговими компаніями та банками. Активні продажі та ведення бази даних. Регулярна участь в автомобільних виставках.

Директор Філії «Житомирська ТОВ «Франс Автомотів»

ТОВ «Франс Автомотів»

07.2012 – 06.2014 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки: Планування бюджету. Організація роботи підприємства з «нуля» для продажу та гарантійного обслуговування та ремонт автомобілів. Підбір та навчання персоналу з продажу та обслуговування. автомобілів згідно вимоги дистриб'ютора «ПЕЖО» та «ФІАТ». Організація та розробка спільних з фін. установами рекламних кампаній. Постійний моніторинг ринку продажів та конкурентів. Участь у тендерах державних закупівель. Прямі та непрямі продажі. Активний діалог та співпраця з страховими та лізинговими компаніями та банками. Активні продажі та ведення бази даних. Регулярна участь в автомобільних виставках.

Начальник відділу з продажу автомобілів «Тойота»

ТОВ «Стар-Кар»-«Тойота»

10.2008 – 04.2014 (5 років 6 місяців)

Обов'язки: Підбір та навчання персоналу з продажу автомобілів згідно вимоги дистриб'ютора. Планування бюджету Організація та розробка рекламних кампаній. Постійний моніторинг ринку продажів та конкурентів. Участь у тендерах державних закупівель. Прямі та непрямі продажі. Активний діалог та співпраця з страховими та лізинговими компаніями та банками. Активні продажі та ведення бази даних. Регулярна участь в автомобільних виставках.

«Бізнес- Юніт «ВАЗ» Керівник проекту

ВАТ «Житомир- Авто»

06.2007 – 08.2008 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки: Планування бюджету Організація процесів з продажу та гарантійного обслуговування, формування складу запасних частин для автомобілів «ВАЗ» на базі ВАТ «Житомир-Авто»

Освіта

[Житомирський державний педагогічний університет ім. І.Франко](#)

Спеціальність: Початкове навчання. Практичний психолог.

середня, 07.2000 – 06.2005 (4 роки 10 місяців)

Знання мов

Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Відповідальність і високий рівень самоорганізації, вміння працювати з великими обсягами інформації, не конфліктність, лояльність до роботодавця, відмінні комунікативні навички , чесність , надійність.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримати посаду директора для застосування професійних навичок в команді, та успішних результатів у досягненні спільних цілей.