

## ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 21 вересня 2017 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

### Досвід роботи

#### Commercial Director

«Новая Почта» New Post International MLD Ltd (Молдова)

02.2016 – 02.2017 (1 рік)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 1-н Руководитель отдела продаж. Отдел Маркетинга. Колл Центр 7-м Менеджеров по продажам (Развитие, Региональные продажи и Активные продажи) • Опыт работы с клиентами на рынках B2B, B2C. • Опыт стратегического планирования. • Опыт разработки и реализации стратегии по увеличению оборота и прибыли. • Опыт ведения переговоров с ключевыми клиентами, переговоров на высоком уровне. • Опыт постановки и реализации краткосрочных и долгосрочных планов продаж. • Опыт работы по внедрению и оптимизации бизнес-процессов, управлению операционной деятельностью и проектов развития продаж. • Опыт работы в построении разных технологий продаж по разным грузовым потокам клиентов. • Опыт проведения сложных, конфликтных переговоров. • Опыт в устранении просроченной дебиторской задолженности, и дебиторской задолженности в целом. • Опыт самостоятельной разработки регламентирующих документов и методик работы продаж. • Опыт проведения анализа финансово-экономического состояния работы продаж. • Знание современных схем управления. • Высокий уровень самостоятельности в принятии решений и ответственности за результат. • Умение донести информацию и поставить задачи для любой категории сотрудников. • Лидерские качества и навыки управления командой. • Знание различных схем мотивации и стимулирования. • Опыт в проведении мониторинга конкурентов. • Гибкость, открытость к новым идеям, оперативность в принятии решений. • Стремление к личностному росту и развитию вместе с компанией. • Опыт в бюджетном планировании. • Решения поставленных руководством Компании и Департамента задач по выполнению плановых показателей по продажам в установленные сроки; • Организация продвижения услуг Компании на территории соответствующего региона; • Формирование первичного имиджа Компании; • Формирование разветвленной сети сбыта услуг Компании на территории соответствующего региона; • Организация и участие в разработке новых услуг Компании; • Надлежащее ведение внутренней отчетности и документации Основные достижения: • Увеличение оборота по департаменту продаж Local 382% по отношению к 2015г. • Увеличение оборота по департаменту продаж cross-border 788% по отношению к 2015г. • Рост клиентской базы на 1058% по отношению к 2015г • Увеличение VIP клиентов свыше 160% • Сформирован полноценный департамент продаж (менеджеры по продажам и руководители отдела продаж) • Проведена работа по ТОП клиентам, существующим и восстановлению сотрудничества ТОП ушедших клиентов • Работа по направлению новых потенциальных VIP и ТОП клиентов (увеличено количество потенциальных клиентов на одного менеджера по продажам до 30) • Работа по конкурентам – возврат старых клиентов и привлечение новых клиентов • Работа с сезонными клиентами – разработана схема для контроля и своевременного запуска сезонных клиентов • Разработано и эффективно запущено отчеты для менеджера по продажам для детального анализа проделанной работы и качественного планирования Разработка и внедрение Дополнительных услуг, Личный кабинет и АПИ.

#### Региональный директор по продажам Западный регион

Новая Почта, ООО

06.2013 – 02.2016 (2 роки 8 місяців)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 7-мь Руководителей отделов продаж (Развитие, Региональные продажи и Активные продажи) 140 Менеджеров по продажам • Опыт работы с клиентами на рынках B2B, B2C. • Опыт стратегического планирования. • Опыт разработки и реализации стратегии по увеличению оборота и прибыли. • Опыт ведения переговоров с ключевыми клиентами, переговоров на высоком уровне. • Опыт постановки и реализации краткосрочных и долгосрочных планов продаж. • Опыт работы по внедрению и оптимизации бизнес-

процессов, управлению операционной деятельностью и проектов развития продаж. • Опыт работы в построении разных технологий продаж по разным грузовым потокам клиентов. • Опыт проведения сложных, конфликтных переговоров. • Опыт в устранении просроченной дебиторской задолженности, и дебиторской задолженности в целом. • Опыт самостоятельной разработки регламентирующих документов и методик работы продаж. • Опыт проведения анализа финансово-экономического состояния работы продаж. • Знание современных схем управления. • Высокий уровень самостоятельности в принятии решений и ответственности за результат. • Умение донести информацию и поставить задачи для любой категории сотрудников. • Лидерские качества и навыки управления командой. • Знание различных схем мотивации и стимулирования. • Опыт в проведении мониторинга конкурентов. • Гибкость, открытость к новым идеям, оперативность в принятии решений. • Стремление к личностному росту и развитию вместе с компанией. • Опыт в бюджетном планировании. • Решения поставленных руководством Компании и Департамента задач по выполнению плановых показателей по продажам в установленные сроки; • Организация продвижения услуг Компании на территории соответствующего региона; • Формирование первичного имиджа Компании; • Формирование разветвленной сети сбыта услуг Компании на территории соответствующего региона; • Организация и участие в разработке новых услуг Компании; • Надлежащее ведение внутренней отчетности и документации Основные достижения: • Увеличение оборота по департаменту продаж свыше 50% • Увеличение VIP клиентов свыше 50% • Увеличение департамента продаж из 8-ми менеджеров по продажам до 140 человек с учетом 7-ми руководителей департамента продаж • Сформирован полноценный департамент продаж (менеджеры по продажам и руководители отдела продаж) • Проведена работа по TOP клиентам, существующим и восстановлению сотрудничества TOP ушедших клиентов • Работа по направлению новых потенциальных VIP и TOP клиентов (увеличено количество потенциальных клиентов на одного менеджера по продажам до 40) • Работа по конкурентам – возврат старых клиентов и привлечение новых клиентов • Работа с сезонными клиентами – разработана схема для контроля и своевременного запуска сезонных клиентов • Разработано и эффективно запущено отчеты для менеджера по продажам для детального анализа проделанной работы и качественного планирования

## Руководитель отдела по работе с клиентами

FESKO Distribution

09.2011 – 02.2013 (1 рік 5 місяців)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 6 Менеджеров по работе с клиентами, 1-н Менеджер по продажам Основные достижения: за время работы привел в компанию TOP- клиентов (Нестле, Вичунай Украина, Кернел, Лидер Снек, Мономах, Агама Украина, ВАТ Прилуки, Щедро, Телиани Трейдинг, Фирма Ласка, Калина, Про-Сервис и ряд друг известных компаний), сформировал отдел продаж, сформировал отдел по работе с клиентами, увеличение объема продаж свыше 60% • Тактическое и оперативное планирование работы отдела по работе с корпоративными клиентами • Формирование бюджета отдела по работе с клиентами • Оптимальное распределение обязанностей между Специалистами отдела по работе с корпоративными клиентами • Учет рабочего времени своих подчиненных - отчет «Табель учета рабочего времени» • Подбор персонала и обучение, введение в должность • Поиск и привлечение потенциальных клиентов • Систематизация работы отдела, организация эффективности бизнес – процессов • Разработка и продажа коммерческих предложений для Компаний – Заказчиков • Организация маркетинговых программ для Компаний – Заказчиков • Проведение мониторинга активностей конкурентов • Управление проектами Компании в соответствии с глобальной стратегией развития • Юридическое сопровождение всей договорной работы Компании относительно взаимоотношений с клиентами Меры по сокращению и ликвидации дебиторской задолженности перед компанией

## Начальник отдела продаж, в дальнейшем Заместитель коммерческого директора

Венето

10.2009 – 06.2011 (1 рік 8 місяців)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 4 региональных менеджеров по продажам, 5 менеджеров по продажам Основные достижения: увеличение объема продаж на 30 %, привлечение новых партнеров на 45 % • Разработка стратегии развития и мотивационной системы для сотрудников департамента продаж • Разработка структуры департамента продаж, подбор и обучение подчиненных, введение в должность • Постановка целей и задач менеджерам и осуществление контроля над их выполнением • Контроль работы магазинов дилерской сети на соответствие корпоративным стандартам • Планирование и организация процесса отгрузки товара, работа с дебиторской задолженностью, согласно годового плана вверенного мне отдела продаж, анализ и предоставление отчетности • Проведение переговоров с ключевыми клиентами во всех регионах Украины • Анализ украинского рынка конкурентов и потенциальных клиентов

## Региональный менеджер по продажам, в дальнейшем Обязанности коммерческого директора

ХимТрейдГрупп

03.2008 – 04.2009 (1 рік 1 місяць)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 4 региональных менеджеров Основные достижения: Создание базы клиентов с нуля (3,000 клиентов) • Мониторинг рынка с «нуля» • Построение дистрибуции на территории Западной Украины (Тернополь, Ивано-Франковск, Хмельницкий, Черновцы) • Работа с VIP-клиентами по сопровождению и развитию продаж, планирование и проведение переговоров о продажах, заключение договоров • Распределение рекламной

продукции внутри региона, контроль за ее использованием. Формирование команды торговых представителей, запуск их в работу, контроль (5 человек) • Работа с дилерами по всей Украине

## Региональный менеджер западная, восточная Украина, в дальнейшем Национальный менеджер.

Элата-ДаНа

01.2006 – 03.2008 (2 роки 1 місяць)

**Обов'язки:** Количество подчиненных: 4 региональных менеджеров по продажам  
**Достижения:** Увеличение объема продаж на 45% • Планирование продаж и контроль над его выполнением, разработка и координация деятельности, организация и обеспечение работы дистрибьюторов, сетевых магазинов, оптовых покупателей • Текущее информирование торговых представителей о деятельности компании, товаре, ассортименте, поступлении нового товара, о рекламных кампаниях, материалах, ценах • Анализ деятельности и отчеты о действиях компании и действиях конкурентов в регионе • Достижение целей по количественной и качественной дистрибуции и стандарту оформления в регионе • Планирование и организация процесса отгрузки товара, работа с дебиторской задолженностью • Работа с VIP-клиентами по сопровождению и развитию продаж • Участие в принятии решения по улучшению работы отдела PR, организация распределения рекламной продукции внутри региона, контроль за ее использованием

## Освіта

### Винницкий Государственный Аграрный Университет

**Спеціальність:** Агрономія, Учений Агроном

повна вища, 09.1999 – 06.2004 (4 роки 9 місяців)

## Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Управление продажами Развитие продаж Управление персоналом Ведение переговоров Планирование продаж Оптимизация бизнес-процессов Мотивация персонала Подбор персонала Маркетинговый анализ Стратегическое планирование Активные продажи Обучение персонала Управление отношениями с клиентами Региональное развитие Поиск и привлечение клиентов Управление командой Организаторские навыки Прямые продажи Руководство коллективом Развитие ключевых клиентов Операционный менеджмент Аналитика продаж Бизнес-планирование Стратегический менеджмент Работа с дебиторской задолженностью Стратегия Развития Планирование рекламных кампаний Контроль дебиторской задолженности Финансовое планирование Управление бюджетом