

## ★ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 50 000 ГРН.

🔄 13 листопада  
2020

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти

### Досвід роботи

#### коммерческий директор

Феникс Мебель (производство мебели), Кривий Ріг  
02.2019 – По теперішній час (5 років 7 місяців)

#### Обов'язки:

- контроль работы всех отделов компании (продажи, производство, конструкторский отдел,отдел закупок)
- контроль и постановка задач и планов дистрибуторам
- запуск новинок компании
- ведение переговоров с поставщиками и партнерами
- запуск экспортного направления компании- (переговоры и отлаживание системы поставок)

#### Достижения:

- запуск нескольких международных поставок на постоянной основе
- новые клиенты
- увеличение доли продаж маржинальных сегментов продукции с 10% до 15%
- рост продаж фабрики при условии снижения цены более чем на 10%, наблюдается общий рост продаж как в деньгах, так и в единицах продукции

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

#### начальник отдела продаж

Ваш Вид (продажи), Київ  
03.2018 – 01.2019 (10 місяців)

#### Обов'язки:

- построение отдела продаж с нуля
- запуск и внедрение CRM
- постановка планов продаж и контроль их выполнения
- обучение персонала техникам продаж

#### Достижения:

- повышение конверсии менеджеров на входящей линии с 15% до 25%

-увеличение продаж компании до 3 млн.

- оптимизация работы отдела продаж (сокращение штата при сохранении продуктивности и финансовых показателей)

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## Менеджер Развития брендов

Антей (продажи), Київ

01.2018 – 03.2018 (1 місяць)

### Обов'язки:

- продвижение собственных брендов компании в рознице и оптовых продажах
- разработка мотивационных программ для клиентов
- запуск РРЦ и контроль выполнения клиентами
- постановка планов по продажам и контроль их выполнения
- проведение тренингов для собственной команды
- развитие клиентов (анализ работы клиента, увеличение продаж, наличие и размещение рекламного оборудования)
- проектная работа

### Достижения:

- запуск нескольких крупных оптовых клиентов
- выполнение отделом планов продаж ежемесячно

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## руководитель проекта

Водафон Украина (продажи услуг), Київ

02.2014 – 12.2017 (3 роки 9 місяців)

### Обов'язки:

- запуск проекта прямых продаж
- набор команды супервайзеров
- обучение персонала
- анализ и разработка стратегии продаж отдела
- составление маршрутов, планов, системы мотивации всей команды
- контроль за выполнением поставленных задач

### Достижения:

- запуск проекта с нуля в одном филиале, после чего полностью внедрение проекта на все территории Украины
- рост продаж проекта с 0 до 15% от общих продаж компании (уровень продаж всех собственных магазинов компании)
- полная самокупаемость проекта
- командировка в Индию в МТС Индия для проведения мастеркласса

## Освіта

## ИГГУ (Ізмаїл)

Спеціальність: англійський язык и литература

повна вища, 09.1998 – 06.2003 (4 роки 9 місяців)

### **Знання мов**

Англійська - Високий рівень (вільно)

### **Додаткова інформація**

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - спорт - кино - путешествия - книги - прошел ряд тренингов

опыт управления командой

- опыт в продажах более 10 лет
- построение стратегии продаж
- опыт подбор и обучения персонала
- ведение переговоров
- прямые продажи
- опыт работы с дистрибуторами и розницей

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: По семейным обстоятельствам переезжаем в Киев.