

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 40 000 ГРН.

3 липня
2018

Місто: [Київ](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Коммерческий директор

ПП Пневмомастер, ПП Пребена Україна

05.2012 – 06.2018 (6 років 1 місяць)

Обов'язки: ПП Пневмомастер – импорт и дистрибуция пневматического инструмента и оборудования. ПП Пребена Украина – импорт пневматического крепежного инструмента, производство расходных крепежных элементов к пневматическим инструментам. **Обязанности:** Формирование и управление дилерской сетью на территории Украины (более 100 предприятий). Полное управление коммерческой службой предприятия; Ведение ассортиментной политики и товарных запасов; Планирование производства, прогнозирование, контроль за выполнением планов продаж; Координация работы подчиненных служб и подразделений; Формирование стратегии развития продаж на территории Украины (разработка и внедрение стратегии продаж, достижение бюджетных показателей, планирование и выполнение объемов продаж, обеспечение развития существующей дилерской сети, и дальнейшее ее расширение); Участие в разработке и внедрении новых направлений, проектов; Обеспечение и контроль выполнения договорных обязательств с клиентами (поставки, финансовая дисциплина); Соблюдение правил и стандартов документооборота и отчетности; Управление и мотивация персонала. Корректировка системы мотивации с учетом меняющегося рынка. Формирование и выполнение бюджета. Формирование структуры продаж с филиальной структурой и поэтапное развитие. Тактический и оперативный маркетинг. Разработка и внедрение мероприятий по увеличению объемов продаж. Расширение географии покрытия, формирование фокусных команд. Ответственность за работу филиалов и дистрибуторов, формирование и распределение планов продаж, контроль их выполнения. Контроль KPI, товарных остатков, дебиторской задолженности. Разработка и внедрение новой системы мотивации, усовершенствование документации и отчетности подразделения продаж. Переговоры с крупнейшими торговыми сетями о вводе новых ТМ, расширении ассортимента, увеличении полочного пространства, проведении различных акций. Достижения Одна из основных торговых марок, вошла в тройку лидеров рынка по итогам 2017 года.

Коммерческий директор (И.О.Генерального директора)

ООО НПФ Греса Лтд

10.2011 – 05.2012 (7 місяців)

Обов'язки: Дистрибуция теплотехники **Обязанности:** Стратегическое и оперативное управление филиалом Организация и контроль деятельности всех подразделений (продажи, складская и транспортная логистика, финансы) Управление финансовыми потоками компании Решение вопросов с контролирующими органами Формирование, контроль бюджета компании Оптимизация затрат, связанных с деятельностью компании Планирование и контроль бюджета, объемов продаж, финансовых результатов, развития территории (Киевская, Житомирская, Черниговская, Черкасская, Винницкая обл.) Формирование команды и реализация системы мотивации персонала Подписание контрактов с поставщиками Мониторинг рынка теплотехники, изучение потребности клиентов, партнеров Поиск новых поставщиков продукции для расширения портфеля брендов компании

Директор Киевского филиала

ООО Антей Трейдинг

03.2010 – 06.2011 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки: Дистрибуція сантехніки, кераміки **Обязанности:** Стратегическое и оперативное управление филиалом Организация и контроль деятельности всех подразделений (продажи, складская и транспортная логистика, финансы) Управление финансовыми потоками филиала Решение вопросов с контролирующими органами Формирование, контроль бюджета филиала Оптимизация затрат, связанных с деятельностью филиала Планирование и контроль бюджета, объемов продаж, финансовых результатов, развития территории Формирование команды и реализация системы мотивации персонала

Коммерческий директор

ООО «ТД «МЕТА-ГРУП»

03.2008 – 06.2010 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки: Дистрибуція дерево и металлообрабатывающего оборудования, мототехники, ручного инструмента и др. **Обязанности:** Участие в создании и проведении кадровой политики для реализации целей и задач компании, разработка мероприятий по мотивации сотрудников компании и Департамента продаж в частности; Непосредственное руководство работой сотрудников Департамента продаж (планирование, организация, управление, контроль работы); Создание системы обучения сотрудников методам и формам работы с клиентами, проведение внутренних тренингов; Ведение переговоров с ключевыми клиентами компании; Ассортиментное и финансовое планирование; Стратегическое планирование развития продаж; Разработка и внедрение методов и форм работы компании для улучшения продаж; Анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентам компании; Анализ информации о позиционировании конкурентов, об изменении ситуации на рынке; Разработка и реализация проектов связанных с увеличением доли компании на рынке; Составление отчетов по итогам работы компании за прошедший период и планирование на новый период; Ведение планово-отчетной и рабочей документации; Контроль выполнения договорных обязательств и условий работы с клиентами компании.

Заместитель генерального директора по торговле

ООО «Алес»

09.2002 – 06.2008 (5 років 9 місяців)

Обов'язки: Производство косметики и бытовой химии **Обязанности:** Организация импорта и дистрибуции в Украине; Стратегическое и финансовое планирование; Координация и контроль работы дилеров/дистрибуторов; Составление бизнес-планов и бюджетирование проектов; Организация и контроль мероприятий по выполнению планов Компании по количественным и качественным показателям; Анализ динамики продаж; Аналитика, учет и оптимизация грузопотоков, финансовой деятельности компании; Разработка ассортиментной и ценовой политики внутри товарных групп; Ведение переговоров на высшем уровне в национальных и международных сетях; Подбор и наем персонала, формирование команды, мотивация на конечный результат; • Помощник директора по продажам, региональный менеджер, ООО «Алес» с 09.2000 по 03.2002 Производство косметики и бытовой химии

Освіта

Киевский Национальный Торгово-Экономический Университет

Спеціальність: економіст

повна вища, 09.2004 – 05.2009 (4 роки 8 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Многолетний опыт и успешное построение продаж в B2B и B2C, формирование и управление командами.