# Катрич Дмитрий



## КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, 50 000 ГРН.

25 травня 2023 Місто: Київ

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Будівництво, архітектура

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

## Досвід роботи

### руководитель отдела продаж

Смарт Холдинг (Производство и реализация ПОЛИКАРБОНАТА), Київ
02.2022 – По теперішній час (4 роки 9 місяців)

Обов'язки:

**Построение Дистрибуции территория Украины**

### Руководитель отдела продаж

ТОВ Бетон Комплекс «Ковальская» ТМ АВЕНЮ (Производство и реализация Фигурных Элементов Мощения ТМ АВЕНЮ), Київ
09.2015 – 02.2022 (6 років 5 місяців)

Обов'язки:

**Обязанности:**

-Формирование стратегии направление продаж по каналам сбыта;

-Выполнение планов продаж;

-Разработка системы мотивации по каналам продаж;

-Проведение переговоров с ключевыми игроками;

-Подбор персонала с «0»;

-Планирование бюджетирования;

-Формирование политики ценообразования;

- Формирование клиентской базы клиентов по каналам продаж;

**- Внедрение программы CRM Creatio.**

**Личные достижения:**

- Перезагрузка сетей, вывод неликвидных позиций;

- Написание и защита стратеги продаж по направлениям: Дистрибуция, Объектный канал сбыта;

- Разработка баннерной продукции для Сетей;

- Разработка стендов для Дистрибуции;

- Проведение ценовых акций;

- Вывод на рынок нового ассортимента (Старый город в «Колормикс»);

- Мотивация Дистрибуторов.

**- Прирост продаж за год 20/21 составил 46%**

## директор по продажам

ООО ТД «Агрохимикат» (Производство и оптово-розничная реализация СЗР (средств защиты растений) ТМ ЗОРЯ по Украине ), Київ

04.2012 – 06.2015 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Обязанности:

**- Обеспечение выполнения плана продаж;**

- Формирование бюджетов, контроль их исполнения, отчетность;

- Управление ассортиментной и ценовой политикой;

- Контроль дебиторской задолженности;

- Организация, планирование и контроль работы дистрибуторов;

- Развитие клиентской базы;

- Обеспечение лидерства по уровню сервиса в своем сегменте рынка;

- Проведение учебных семинаров для работников с/х специалистов АПК (Агропромышленный комплекс);

- Закладка и проведение опытов на демо-полях в НИС.

Личные достижения:

- Выделены 2-3 дистрибутора в области;

- Сформирована команда продаж в к-ве 5 региональных менеджеров;

- Сформирована команда ТП на базе дистрибутора (проведение тренингов для ТП);

- 100% возврат дебиторской задолженности.

## региональный менеджер

Ханкель Баутехник Украина (Производство и оптово-розничная реализация строительных материалов по Украине ТМ Henkel), Київ

02.2007 – 03.2012 (5 років )

Обов'язки:

Обязанности:

- Управление Региональными менеджерами к-во 5 человек;

- Управление эксклюзивными торговыми представителями к-во 46 человек;

- Управление командой из 23 промоутеров;

- Формирование команды промоутеров;

- Работа по утвержденным стандартам с Дистрибуторами и Сетями; - Проведение годовых переговоров с клиентами;

- Проведение индивидуальных Промо мероприятий в сетях;

- Разработка и реализация программы дополнительной мотивации для промоутеров;

Личные достижения:

- Внедрение системы отчетности, разработка системы мотивации ЭТП;

- Увеличение продаж АВ группа товара период 1 год -13%

- Увеличение продаж АС группа товара период 1 год -53%

### Руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами

ОАО «Киевский молочный завод№3» СБЕ компании «Вимм-Билль-Данн» (Производство и оптово-розничная торговля молочной и соковой продукции), Київ

06.2002 – 01.2007 (4 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Обязанности:

- Достижение макс. объема продаж продукции компании ВБД через КК;

- Выполнение ценовой политики компании ВБД во вверенном канале;

- Внедрение политики и стандартов компании в торговых точках КК;

- Соблюдение стандартов компании в торговых точках КК;

- Подготавливать и внедрять планы совместного сотрудничества с КК;

- Выполнение плана работы отдела КК;

- Своевременное предоставление отчетов о проделанной работе;

- Устанавливать планы продаж менеджерам по работе с КК(помесячно), контролировать ход продаж и выполнение планов продаж;

- За период работы ввел двух дистрибуторов по Киевской обл. (увеличение продаж составило 20% по области);

- Разработка и подписание коммерческих маркетинговых предложений по КК клиентам (планограммы, ценовая политика, кредитная политика), обеспечение выполнения стандартов представленности в сетях;

- Успешное проведение переговоров в торговых сетях, в результате чего была достигнута договоренность об увеличении доли полки на 8%, что закреплено документально;

- Подписание договоров с VIP-клиентами, дистрибуторами;

- Перевод скидки в разряд бонуса с привязкой к планограмам и финансовой дисциплине;

-Увеличение объемов продаж по отделу КК за первый квартал 2006г на 26%;

- Сокращение дебиторской задолженности по отделу КК за первый квартал 2006г на 6,5%.

Личные достижения:

Формирование командного духа.

Взаимодействие между отделами завода.

Успешное решение конфликтных ситуаций.

## Освіта

### Сумской аграрный университет (Суми)

Спеціальність: Агроном

повна вища, 09.2020 – 02.2022 (1 рік 5 місяців)

### Киевский государственный университет технологий и дизайна (Київ)

Спеціальність: Экономист в сфере производства

повна вища, 09.1994 – 03.2020 (25 років 5 місяців)

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Программа Самооценка Word 5 Excel 5 Лига Закон 5 Outlook 5 Internet 5 1-С предприятия 7.7 4
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Готовность работать сверхурочно (Да/Нет. Если да, то как часто, можете ли в выходные): Да (по необходимости) Моя позиция: работник должен успевать выполнять свою работу в рабочее время. Но иногда действительно бывают срочные производственные задачи, когда необходимо задержаться или выйти в выходной день. Мои сильные стороны: 15-тилетний опыт работы на рынке FMCG, ответственность, работа в команде на конечный результат, высокий уровень профессионализма и самоорганизованности, коммуникабельность. Адекватно оцениваю свои возможности. Инициативность и активность. Позитивный подход к жизни. Вредные привычки (курение и т.п.): без вредных привычек Референс-лист (ФИО, должность, телефон людей, которые могли бы, при необходимости, меня охарактеризовать): 1. Бабец Роман Владимирович – Директор по продажам АВК Украина 050-347-15-75 2. Назаренко Оксана Ивановна- Финансовый директор Компания «DANONE» 050-445-05-22 3. Храмогина Светлана - зам. директора ООО ТД «Молочная слобода» М «Заречье» 050-4000-622 Опыт работы подтвержденный результатом.Реком.письмо по требованию
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Ищу работу в г. Черновцы