

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ

🔄 25 липня
2019

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Офісний персонал, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Заместитель начальника управления продаж (смола, кислота, неликвиды. цех нестандартного оборудования)

ООО «Научно производственное предприятие «Заря» (производство карбамидоформальдегидных и фенолформальдегидных смол, производство промышленных взрывчатых ве веществ, производство химических средств защиты растений и др.), Рубіжне (Луганська обл.)

09.2013 – 06.2019 (5 років 9 місяців)

Обов'язки:

Основные обязанности:

- Организацию сбыта готовой продукции предприятия.
- Переговоры от имени предприятия с контрагентами по хозяйственным и финансовым сделкам.
- Участие в составлении перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, определении новых рынков сбыта и новых потребителей продукции.
- Руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области сбыта продукции (продажи товаров, оказания услуг). Постановка задач и поручений подчиненному персоналу.
- Своевременное составление сметных и других документов, расчетов, отчетов о выполнении планов по сбыту готовой продукции, финансовой деятельности.
- Рассмотрение претензий потребителей, поступающих на предприятие, подготовка ответов на заявленные иски, а также претензий потребителям при нарушении ими условий договоров.
- Участие в разработке общей ценовой политики предприятия и определении конкретных цен на товары для отдельных рынков и их сегментов.
- Установлении связей предприятия с производителями, поставщиками и потребителями, выбор партнеров по бизнесу.
- Ведение учета договоров и обеспечение сохранности оформляемой документации.
- Выполнение условий заключенных контрактов. Контроль уровня дебиторской задолженности.
- Выполнение обязанностей начальника управления продаж, выполнение обязанностей коммерческого директора во время их отсутствия.

В подчинении 7 человек

Начальник коммерческого отдела

ЗАО «Лозовской кузнечно-механический завод» (Механосборочное, кузнечно-штамповочное, инструментальное производство), Лозова (Богодухівськ. гр. Богодухівськ. р-н. Харківська обл.)

04.2007 – 08.2010 (3 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Основные обязанности:

- осуществление рациональной организации сбыта продукции предприятия, ее поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами.
- подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, и контроль их исполнения;

- обеспечение контроля выполнения подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состояние запасов готовой продукции на складах.
- организация приемки готовой продукции от производственных подразделений на склады, рациональное хранение и подготовку к отправке потребителям, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки готовой продукции
- управление и контроль уровня дебиторской задолженности.
- рассмотрение поступающих на предприятие претензий потребителей и подготовке ответов на предъявленные иски, а также претензий потребителям и нарушении ими условий договоров.
- обеспечение учета выполнения заказов и договоров, отгрузки и остатков нереализованной готовой продукции, своевременное оформление сбытовой документации, составление предусмотренной отчетности по сбыту (поставкам), о выполнении плана реализации.
- координация деятельности складов готовой продукции, руководство работниками отдела.
- планирование и анализ работы отдела продаж;
- поиск новых клиентов и расширение рынков сбыта.

В подчинении 49 человек

Освіта

Харьковский национальный университет радиоэлектроники (Харків)

Спеціальність: Экономика предприятия

повна вища, 09.1995 – 05.2010 (14 років 7 місяців)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: ПК: опытный пользователь Навыки: владение ПК MS Office (Word, Excel, Access, Power Point, Outlook)

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Целеустремленный, уверенный в себе. Долгосрочный опыт работы и управления в коммерческой сфере. Коммуникабельный, быстрая обучаемость при смене направления деятельности. Профессионал с большим практическим опытом успешных продаж и взаимоотношений с клиентами. Водительские права категории "B"