Пинчук Василий



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

7 жовтня 2024 Місто: Київ

Вік: 51 рік
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Учредитель

Агро Индастриал Груп (Агро поставки комплектующих), Київ
10.2021 – 08.2022 (10 місяців)

Обов'язки:

Создание компании как дилера по продаже индустриальных и сельхоз шин для работы с конечным потребителем в Украине, создание сайта с нуля и продвижение в интернет-ресурсах. Переговоры с поставщиками и заключение договоров на поставку шин.

Должность: учредитель

Обязанности: поиск конечных потребителей на данную продукцию с дальнейшим расширением компании и самостоятельным импортом от прямых производителей. На данном этапе компания работает с затратами на раскрутку и не большой прибылью. Для следующего шага развития компания требует инвестиций в размере 200 000 евро для завоза продукции с заводов.

Глава наблюдательного совета

ООО ПВК КБ Пожспецмаш (производство спецтехники), Київ
09.2019 – 08.2020 (11 місяців)

Обов'язки:

ООО ПВК КБ Пожспецмаш завод по производству техники (спецмашин) для пожарной, нефтедобывающей и газодобывающей отраслей.

Должность: Глава наблюдательного совета

Работа с государственными и частными компаниями по продвижению производимой продукции завода.

Обязанности:

Поиск и продажа пожарной и

нефтедобывающей техники(спецмашины) государственным и частным компаниям. Ведение

переговоров с первыми лицами компаний для успешного проведения будущих тендеров.

Формирование портфеля заказов для производства на заводе. Участие в

международных выставках и проведение переговоров с зарубежными заказчиками.

Анализ рынка конкурентов и изучение преимуществ и недостатков производимой ими

техники. Анализ рынков импортной аналогичной техники для приобретения новых

технологий и оборудования для выпускаемой нашим заводом продукции. Анализ рынка

с других отраслей Украины для получения информации по потребности техники,

которую в дальнейшем можно будет производить на нашем заводе. Продвижение сайта

и создание дополнительных инструментов в интернет ресурсах.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Генеральный директор

ТОВ Индастриал Тайрс (Импорт и оптовая продажа), Київ
09.2010 – 07.2019 (8 років 9 місяців)

Обов'язки:

Ключевые компетенции:

Организация маркетинговых исследований, управление персоналом, организация взаимодействия с филиалами и дилерами, финансовое планирование.

Профессионал в области продаж и управления персоналом с развитым стратегическим мышлением; умею проводить переговоры, при этом добиваясь максимального результата; целеустремленный, дипломатичный, легко встречающий вызовы и достигающий запланированные цели всеми возможными способами. Разработка тактик и стратегий по развитию и продвижению брендов. Создание и разработка дополнительных сайтов на торговых площадках интернет порталов для увеличения он-лайн продаж. Использование интернет ресурсов для продвижения собственных торговых марок и брендов. Официальный дилер заводов MITAS,KABAT,Ozka.

с 01.09.2010 – по н.в. ООО «Индастриал Тайрс», компания с иностранными инвестициями (Литва, Германия), прямой импортёр сельхоз и индустриальных шин в Украину, официальный дилер европейских заводов.

Должность:

с 01.03.2016- по 15.07.2019 Генеральный Директор.

с 2.09.2010- 01.03.2016 Директор по продаже.

Построение и развитие компании «0» на территории Украины и до вывода ее на лидирующие позиции среди компаний-дилеров с/х шин. Фактически компания управлялась и развивалась мной с даты открытия до продажи компании т.к. учредители приняли решение уйти с Украины.

Обязанности:

- Управление компании и реализация планов по достижению финансовых показателей.
- Бюджетирование (формирование и реализация бюджетов, доходности и затрат предприятия). Формирование ценовой политики продукции.
- Прогнозирование и планирование заказов на заводах производителях, планы поставок квартальные и годовые. Продажи B2B и B2C, их контроль и развитие с применением всех инструментов продаж.
- Продвижение на территории Украины известных мировых, так и новых брендов.
- Развитие собственных представительств, а также дилерской и розничной сети.
- Непосредственное участие в проведении переговоров и заключении коммерческих договоров с крупными дилерами.
- Анализ рынка конкурентов, стратегии развития в условиях высокой конкуренции на рынке.
- Подбор и обучение сотрудников компании для работы.
- Планирование начисления заработных плат и формирование бонусных систем для мотивации работы сотрудников.
- Контроль выполнения поставленных задач сотрудниками.
- Ведение переговоров с иностранными поставщиками и поиск новых.
- Контроль взаиморасчетов с поставщиками.

- Отчетность перед учредителями.
- Личные продажи.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

менеджер направления

ТОВ МСБУД (Строительство и импорт строительной техники), Київ

05.2006 – 09.2010 (4 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Строительная компания ООО «МС БУД» Должность: менеджер направления «строительная техника» (продажа бетононасосов MECBO и бетонозаводов PICCINI на территории Украины). Работа с строительными компаниями Украины

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

ведущий менеджер

ТОВ Укртекстиль (производство и импорт), Київ

01.2004 – 05.2005 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

ООО «Укртекстиль» - производитель спецодежды и средств индивидуальной защиты, входящий в пятёрку самых крупных в Украине.

Должность: ведущий менеджер.

старший менеджер

ЗАО Энергосоюз (импорт энергоносителей), Київ

07.1999 – 01.2004 (4 роки 6 місяців)

Обов'язки:

ЗАО «Энергосоюз» - продажа природного газа на промышленные предприятия Украины , строительных материалов, спецтехники, цветного металла. Реализация продукции полученной от заводов в счет оплаты природного газа по бартерной схеме.

Должность: старший менеджер.

Освіта

МАУП (Київ)

Спеціальність: Финансовый менеджмент

повна вища, 09.2006 – 06.2009 (2 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Все офисные
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Аналитические способности, организация маркетинговых исследований, управление персоналом, организация взаимодействия с филиалами и дилерами, финансовое планирование. Опыт построения компании с «0» и эффективного управления. Есть опыт выведения на новых продуктов и торговых марок на рынок Украины. Инициативность. Опыт работы с большими объёмами промышленных, строительных и сельхоз предприятий 20 лет. Проведение переговоров с первыми лицами предприятий. Большой опыт в работе с розницей и дилерскими сетями. Стратегическое мышление. Работа с разными товарными группами и быстрая перестройка для продвижения нового. Технический разбираюсь в устройствах любой техники и оборудовании. Рекомендации. Робертас Матиошайтис Учредитель Литва, ООО Индастриал Тайрс, +370 699 98777 Евгений Шёнберг Учредитель Германия , ООО Индастриал Тайрс +49 172 5668060
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Поиск постоянной и перспективной работы в области развития и контроля продаж, управления, менеджмента и маркетинга. Построение дилерской сети и розничной . Развитие бизнеса с «0».