Хубецов Дмитрий



РУКОВОДИТЕЛЬ, 30 000 ГРН.

1 квітня 2022 Місто: Дніпро

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, часткова зайнятість
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота за кордоном

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Заместитель руководителя отдела продаж, Тим Лид,Топ Менеджер, отдел по работе с VIP клиентами.

Тренинговая компания "ОВИТТА" Николай Сапсан (Продажа и проведение программ по работе с мышлением и коммуникациями), Дніпро

06.2020 – 04.2022 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

Тренинговая компания "ОВИТТА", Николай Сапсан, Днепр (Обучение, работа с мышлением)

•Организовал самую эффективную по показателям в отделе продаж команду менеджеров.
•Работа не только по входящим заявкам, но и в базу, продажа высоких пакетов путем выявления запроса и формирование потребности.
•Продажа на высокие чеки от 1000$, сопровождение клиента из программы в программу, формирование интереса прохождения следующих программ (работа в долгую)
•Всегда показывал лучшие результаты по продажам на личном примере, личный оборот от 700 000 до 1 000 000 грн в месяц.
•Проводил ежедневные встречи с командой для постановки задач,проводил обучение команды и адаптацию новых сотрудников, контролировал выполнения плана команды.
• Составлял и адаптировал Скрипты для продаж под каждый продукт.
• В отсутствие РОПа выполнял его обязанности
•Административная работа с CRM-системой.
•Взаимодействовал со всеми отделами компании, для координации и синхронизации работы.
• Входил в инициативную группу по формировании планов и стратегии компании на рынке инфобизнеса.
•Отслеживал потенциально конфликтные и нестандартные ситуации чтобы своевременно скорректировать действия менеджеров и клиентов.
•Совместно с отделом маркетинга работал над отзывами и обратной связью от наших выпускников.
•Прошел обучение всех онлайн программ компании Овитта:
- Авторские программы по работе с мышлением Николай Сапсана
- Авторские программы по коммуникациям и переговорам Александра Кондратовича.
•Оффлайн VIP - тренинг Николай Сапсана "Основной Акцент".

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

региональный представитель компании

ТМ "ТЕПЛОКЕРАМИК" (керамические обогреватели), Дніпро

10.2018 – По теперішній час (8 років 1 місяць)

Обов'язки:

Открытие представительства с «0». Создание скриптов продаж. Создание команды продавцов консультантов.

Формирование Диллеров в регионе.

Участие в тендерах и наработка корпоративних клиентов.

Формирование клиентской базы.Изучение рынка и конкурентов.

Увеличение объема продаж. Аналитика. Логистика.

Директор Днепропетровского представительства

ЧП «ПРОНЕТ», Днепропетровское представительство (информационные технологии и инфраструктурные проекты), Дніпро

12.2012 – 10.2018 (5 років 10 місяців)

Обов'язки:

Директор Днепропетровского представительства Киевской компании ЧП «ПРОНЕТ».

Создал филиал с «0». Набор штата, обучение правильной работе с Заказчиками и документами. Составление должностных инструкций для каждого работника. Индивидуальный подход к каждому менеджеру.

Выстраивание отношений в коллективе, распределение задач и контроль их выполнения.

Выполнил несколько больших, комплексных проектов с проектированием и работами под ключ («ДнепрАвиа», «Лиски», «Логос», «Укрнафта», «Арселор Митталл», «Запорожсталь», «Медицинская академия», «ОГОК», «Любимое Такси», «Метинвест», «Монтекс», Парки «Писаржевского» и «Володи Дубинина» – проектирование, центр волонтеров – проектирование всех инфраструктурных систем девяти этажного здания, и многие другие)

Старший руководитель проектов

ЧАО «ИНКОМ» (системная интеграция), Дніпро

06.2003 – 12.2012 (9 років 5 місяців)

Обов'язки:

Начинал продавцом в Днепропетровском филиале.

Благодаря мне компания начала работать с такими клиентами как: «АВИАС» – поставка генераторов и кабельной проводниковой продукции на заправки, «Киевстар «– поставка серверов, компьютеров, активного сетевого оборудования и т.д., «Днепровский Машиностроительный Завод» (ДМЗ) – поставка софта и комплектующих для телефонных станций выпускаемых заводом и многими другими. За это время был сформирован пул своих клиентов. Показал лучшие результаты в продажах. Оборот моих заказчиков более 1млн.$ в год

Позже перешёл на работу в Восточное Региональное управление на должность Руководителя Проектов (РП).

Руководил проектами и одновременно участвовал в продажах. Участвовал в тренингах и семинарах, проводимых внутри компании. Проекты, в которых я выступал в роли РП - «СевГок», «ИнГок», «ЦГок», центральный региональный офис компании «Киевстар» в Днепропетровске, «АМК», «ЕМЗ», «ЗЗФ» и многие другие.

С момента создания Департамента по проектам в 2009 году работал Старшим Руководителем проектов, продолжал активно участвовать в продажах. За это время плотно были заключенны контракты, с такими компаниями, как «ДнепрАвиа», «МДС», «Эбоуд Файнес», «Спецстройконструкция» и другими.

Общение стараюсь строить с компаниями через первых лиц или их замов, так же особое внимание уделяю общению со средним менеджментом и инженерами заказчика.

Выстраиваю вертикаль и горизонталь управления внутри своей команды. Объясняю членам команды их должностные инструкции, помогаю в достижении поставленных целей, работаю на результат.

начальник отдела

«ФАНАТЕМА», Днепропетровское представительство Юг Контракта. (оптовая торговля), днепр

02.1998 – 06.2003 (5 років 4 місяці)

Обов'язки:

1999-2003гг «ФАНАТЕМА», Днепропетровское представительство Юг Контракта.

Должность – начальник отдела светотехнического направления.

- формирования команды, открытие в городе нового для компании направления.

- формирования клиентской базы, заключение договоров, участие в продажах.

Достижения – с «0» развил направление в городе, вывел компанию в тройку ведущих поставщиков светотехнической продукции в Днепропетровске.

- Сформировал команду, «вырастил» начальника отдела.

- развил сеть дистрибуции в городе.

1998 – 1999гг ООО «ФАНАТЕМА», Днепропетровское представительство Юг Контракта.

Должность – менеджер, координатор развития фотолабораторий.

- контроль работы 3-х, а чуть позже 5 фотолабораторий (печать фотографий, продажа фототоваров), стратегия развития направления.

Достижения – при правильной стратегии развития данного направления было открыто 2 фотолаборатории и магазин самообслуживания «КОДАК» в Кривом Роге.

Освіта

Радиоприборостроительный колледж

Спеціальність: радиотехник

середньо-спеціальна, 09.1989 – 07.1993 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Прошел тренинговое обучение в Киеве и Днепропетровске: -«Управление продажами». -«Школа Лидера». -«Работа с возражениями». -«Лидерство и управление командой». -«Активные продажи». -«Школа эффективного руководителя». -«Как достичь успеха в продажах. Курс молодого руководителя». -«Креативное лидерство. Построение амбициозной команды». - «Как построить стратегию мотивации». -«Мастерство продаж. Развитие компетенций профессиональной и личной эффективности». -«Тренинг по переговорам – «Переговорщик». «Эфективные переговоры при продаже решений для бизнеса. Переговоры при активних продажах». -«СУП – Система Управления Проектами. Эффективное управление подчинёнными: командообразование,лидерство и руководство.Эмоциональное лидерство».

Знання мов

Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Середній, Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: уверенный пользователь
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Коммуникабелен, гибок, активен. Всегда стараюсь выполнять поставленную задачу максимально эффективно. Сочетаю бизнес-планирование с деловой интуицией, владею украинским, русским языками, частично английским, быстро адаптируюсь в новых условиях. Имею набор компетенций для руководителя и обширные деловые связи в разных сферах. Стаж вождения автомобиля более 10 лет, водительские права категории «В», имею личный автомобиль. Хобби – чтение, рыбалка, автомобили, общение. Семейное положение: женат, имею двоих детей.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение интересной, креативной работы, в динамично развивающейся компании, с финансовой мотивацией. Готов делиться личным профессиональным опытом работы в команде, постановкой амбициозных целей и их реализацией.