

## КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

3 лютого  
2020

Місто: [Київ](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

### Опис

Маю достатній досвід у створенні продуктів, просуванні їх на ринок, постачанні індустріального електротехнічного обладнання на промислові об'єкти (достатньо великий персональний досвід роботи із замовниками), налагодження збуту, роботи з іноземними вендорами з 5-ти країн, та організації роботи компанії.

**2019. ТОВ «Енсітек».** Промислові електротехнічні та телекомунікаційні товари Комерційний директор. (на даний час). B2B, B2C продажі.

- безпосередня участь у проектних продажах;
- проведення перемовин з бізнес-партнерами;
- проведення перемовин з постачальниками з метою покращення комерційних умов для компанії;
- керування відділом продажів та відділом ЗЕД;
- керування асортиментною політикою;
- впровадження інтернет – магазину та CRM – системи;
- вдосконалення системи формування товарних запасів в базі 1с, та підготовки на її основі системи постачання товарів;
- переведення продуктивних лінійок в базі 1с на стандарт ЕТІМ.

**2014 – 2019. ТОВ «Енсітек».** Промислові електротехнічні та телекомунікаційні товари. Директор. B2B, B2C продажі.

Від початку створення компанії (2014р.) пройшов всі етапи розвитку компанії і її структурних підрозділів:

- організація роботи офісу;
- створення та налагодження роботи відділу логістики та ЗЕД (імпортні операції з вендорами з 5-ти різних країн, експорт з однією країною);
- організація роботи бухгалтерії;
- організація роботи складу;
- створення та керування відділом з продажів;
- створення та керування роботою відділу проектних продажів;
- проведення перемовин з бізнес-партнерами;
- робота з виробниками з Італії, Польщі, Чехії, Англії та Туреччини;
- безпосередня участь у тендерах та проектних продажах;
- пошук, підбір та навчання персоналу;
- розробка та впровадження систем мотивації для персоналу;
- керування асортиментною політикою;
- підготовка заходів по просуванню товарів на ринок;
- розробка комерційних умов для B2B партнерів;
- робота з іноземними виробниками (імпортні операції) та покупцями (експортні операції);
- підготовка та участь у профільних виставках, організація та проведення семінарів;
- розробка каталогів та написання статей.

Створено компанію та всі структурні підрозділи досягнуто росту присутності на ринку продуктової лінійки та обсягу

продажів.

**2007- 2014. ТОВ «Нет Лайн».** Промислові електротехнічні товари. Менеджер з розвитку. B2B продажі.

Основними обов'язками були - просування товарів на ринок, а саме:

- - аналіз представлених продуктів на ринку (ціни, конкуренти, сильні та слабкі сторони продуктів конкурентів, тенденції ринку);
- - розробка плану заходів з просування продуктів на ринок;
- - розробка маркетингового плану;
- - розробка та впровадження заходів та продуктових рішень по покращенню конкурентоспроможності продукту;
- - вдосконалення продукту (розвиток асортиментного ряду продукту для підвищення функціональності продукту з метою покращення попиту на нього, пошук нових елементів систем та їх впровадження у торговельну лінійку);
- - проведення переговорів з виробниками;
- - участь у тендерах, проведення переговорів, з метою продажу товару, з різними категоріями гравців ринку.
- - проведення сертифікації продукції;
- - формування товарних запасів по продуктовим лінійкам;
- - формування замовлень;
- - створення презентацій з продуктів та їх проведення для різних аудиторій слухачів (в Україні та за кордоном);
- - SWOT аналіз;
- - підготовка та участь у профільних виставках;
- - організація та проведення семінарів;
- - розробка каталогів та написання статей.

Досягнуто значного росту продажів продуктів, виведено на ринок 4 нові продукти.

**2000 – 2007. ТОВ «КС».** Компанія – імпортер автомобільних мастил та матеріалів.

Менеджер з продажів. B2B та B2C продажі.

Виконував обов'язки менеджера з реалізації продукції. В обов'язки входило:

- - розширення клієнтської бази (постійний пошук нових клієнтів);
- - виконання плану продажів;
- - Протягом роботи неодноразово приймав участь у виставках.
- - За час роботи значно розширено мережу партнерів та збільшено більше ніж у 30%.

**Освіта. 1995 – 2000.** Навчання в Національному Аграрному Університеті, спеціалізація - автоматизація технологічних процесів. Закінчив навчання з відзнакою. Закінчив аспірантуру. Пройшов тренінг з управління проектами.

**Особисті якості.** Цілеспрямований, займаю активну життєву позицію, займаюсь спортом, вивчаю англійську мову (відвідую курси). Не боюсь овер-таймів, готовий до відряджень.

**Іноземні мови.** Рівень англійської –B2, постійно використовую в роботі (листування та спілкування телефоном), вивчаю, відвідую курси та speaking club.

**Додаткова інформація.** Провів велику кількість зустрічей та перемовин з клієнтами та провів багато семінарів та презентацій товару з метою просування його на ринок та продажу. Володію навиками роботи в 1С (високий рівень), MS Office. Маю водійські права.

Можу працювати як самостійно так і очолити команду для досягнення результату.

1976 рік народження.

Проживаю в м. Києві.