Иванов Олег

ДИРЕКТОР

7 січня

Місто: Київ

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Иванов Олег Менеджер по продажам, полная занятость

Дата рождения: 11 марта 1973 (41 год)

Город: Киев

Образование Высшее

с 06.1991 по 06.1995

КВОКУ, Инженер, Киев.

Дополнительная информация

Г. КИЕВ,

СВЕДЕНИЯ О СЕБЕ

- Дата Рождения: 11 марта 1973 года.
- Семейное положение: Женат

ЦЕЛЬ

Руководитель филиала,директор отдела продаж

ОБРАЗОВАНИЕ

1991-1995КВОКУ(Киев),ОВОКУ(Одесса)

- Факультет: общевойсковая разведка
- Специальность: командир развед подразделения

ИНТЕРЕСЫ И УВЛЕЧЕНИЯ

Спорт, музыка, туризм, современная и классическая литература.

ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ

Украинский и русский – свободное владение, английский – средний уровень.

ОПЫТ РАБОТЫ

2016-2020(июль) Теплосвит(Отопление и Водоснабжение)

Руководитель филиала(Киев)

Постановка и контроль выполнения годового плана продаж филиала

Мониторинг рыночных цен

Локальное введение новых брендов

Оптимизация склада и логистики

Создание отдела продаж по работе с оптовыми и розничными клиентами.

Постановка целей и задач для менеджеров отдела продаж

Контроль дебиторской задолженности

Разработка и внедрение отчетности для менеджеров

Разработка и проведение акции для клиентов компании

2013-2016 Теплосвит (Отопление и Водоснабжение)

Менеджер

- Выполнение плана продаж через дистрибьюторскую сеть
- Поиск клиентов и увеличение продаж через интернет ресурсы.
- Увеличение объемов продаж и представленность продукции в оптовых компаниях
- Выполнения годового плана продаж

2008-2013 Альфа-Феникс(Водонагревательное и газовое оборудование)

Руководитель отдела продаж

Постановка и контроль выполнения годового плана продаж отдела

- Создание отдела продаж по работе с оптовыми и розничными клиентами.
- Постановка целей и задач для менеджеров отдела
- Контроль дебиторской задолженности
- Разработка и внедрение отчетности для менеджеров
- Разработка и проведение акции для клиентов компании

2006 – 2008 ЭлладаКиев (хозяйственная группа товаров)

Руководитель отдела продаж

- Постановка и контроль выполнения годового плана продаж отдела
- Создание отдела продаж по работе с оптовыми и розничными клиентами.
- Постановка целей и задач для менеджеров отдела
- Контроль дебиторской задолженности
- Разработка и внедрение отчетности для менеджеров
- Разработка и проведение акции для клиентов компании.

2000 – 2006 Эллада (Оптика)

Менеджер оптовых продаж

- Выполнение плана продаж через дистрибьюторскую сеть

- Заключены договора с национальными сетями
- Увеличены объемы продаж и представленность продукции.
- Выполнения годового плана продаж

1998 – 2000 Оптикум УкраинаКиев

Торговый представитель

- Значительное увеличение представленности продукции и увеличение продаж на подответственной территории
- Развитие розничной сети на территории старокиевского, шевченковского, подольского, печерского районов.

1997 - 1998Оптикум УкраинаКиев

Продавец

- Продажа продукции в розничной точке продаж

1995 - 1997ВС УкраиныБелая Церковь

Ком. Роты

- Работа с личным составом;
- Выполнение боевых задач поставленных командованием полка»
- Обучение личного состава тактическим, огневым, строевым и стратегическим задачам.

ТРЕНИНГИ

2007 – Коммуникативный тренинг «Подбор персонала». KPG Training Center Украина, Киев.

2006 - «Управление персоналом отдела продаж» MBD Group Мариуполь

2000- «Техника продаж» MBD Group Москва

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- Водительские права категории «B,C».

•Компьютер: MS Office, Internet, MS Outlook