

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

🔄 10 вересня 2020 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

### Опис

Резюме

**Ільченко Сергій Володимирович**

Дата народження: 16.01.1988

Адреса проживання: м. Київ

### Освіта:

вересень 2005 – червень 2010 ЧДТУ (Черкаський державний технологічний університет), базова вища освіта за напрямком «Електротехніка», кваліфікація – бакалавр з електротехніки.

### Досвід роботи:

**листопад 2009 – травень 2012** – ТОВ «Профіпартс» - діяльність компанії: продаж запчастин до вантажних автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва. Посада менеджер зі збуту. В процесі роботи на посаді менеджера з продажу в період з 2011 року приймав участь в відкритті регіональних представництв, а також працював в відділі по рекламаціям.

Посада менеджера з продажу мала наступні обов'язки: пошук клієнтів (холодні дзвінки), підбір запасних частин за допомогою оригінальних програм, паперових і PDF каталогів для автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва (MAN, DAF, RENAULT, MERCEDES, IVECO, VOLVO, BPW, SAF, MERITOR та інші), контроль дебіторської заборгованості.

При участі в відкритті регіональних представництв в обов'язки входило навчання нових співробітників, налагодження процесів для функціональної дієздатності регіонального представництва, пошук і здійснення візитів до клієнтів (активні продажі), в відділі по рекламаціям в обов'язки входило прийом, оформлення запчастин від покупців з претензіями відносно якості і супровід до надання відповіді покупцям.

**травень 2012 – січень 2016** - ТОВ «Профіпартс» - діяльність компанії: продаж запчастин до вантажних автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва. Посада «Начальник відділу регіональної мережі». В обов'язки входило відкриття і розвиток регіональних представництв: аналіз потенціалу регіонів, пошук приміщень, персоналу, навчання персоналу, планування, формування і супроводжування складських запасів, активні продажі. Паралельно з посадою «Начальника відділу регіональної мережі» поєднував керування одною з філій компанії в період з 2014 по 2016 роки. В підпорядкуванні 20 – 25 співробітників з шести регіональних представництв.

**січень 2016 - листопад 2016** - ТОВ «Профіпартс» - діяльність компанії: продаж запчастин до вантажних автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва. Посада «Директор з продажу».

**листопад 2016 – січень 2019** – переведений з компанії ТОВ «Профіпартс» в компанію ТОВ «Профіпартс Україна» діяльність компанії: продаж запчастин до вантажних автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва. Посада «Директор з продажу». В обов'язки входило: контроль за діяльністю існуючих регіональних представництв і відкриття нових представництв, планування планів продаж і бюджету в цілому, активні продажі, контроль за дебіторською заборгованістю, ведення звітності.

**січень 2019 - червень 2020** – ТОВ «Профіпартс Україна» діяльність компанії: продаж запчастин до вантажних автомобілів, автобусів і причепів європейського виробництва. Посада «Головний контролер». В обов'язки входило: контроль за діяльністю всіх підрозділів компанії (продажі, склад, логістика, аналітика і закупка товарних запасів), адміністрування і розвиток інтернет-магазину.

#### **Тренінги:**

- - **Студія «Бізнес-майстер»** - Тема: «Активні продажі».
- - **Компанія «Богуш Тайм»** - Тема: «Тайм-менеджмент. Управління часом і делегування»
- - **Бізнес-тренер: Михайлова Катерина** – Тема: «Управління запасами на підприємстві»
- - **Бізнес-тренер: Хлопонін Ігор** – Тема: «Майстерність продажів від «А» до «Я»»

#### **Професійні навички:**

- - знаю будову вантажних автомобілів, причепів і автобусів європейського виробництва: MAN, DAF, RENAULT, MERCEDES, IVECO, VOLVO, BPW, SAF, MERITOR;
- - володію знаннями в сфері виробників, постачальників запасних частин до вантажних автомобілів, причепів і автобусів європейського виробництва;
- - маю навички по ABC аналізу;
- - впевнено володію Excel, Microsoft Word;
- - налагодження роздрібного і оптового збуту товарів;
- - ділове спілкування;
- - управління персоналом;
- - вміння швидко і адекватно оцінювати ситуацію і приймати відповідні рішення;
- - наполегливість в досягненні цілей.

#### **Додаткова інформація:**

- - одружений, маю 2-х дітей;
- - наявність водійського посвідчення категорій А,В,С;
- - наявність особистого автомобіля.