Назаров Вячеслав



РЕГИОНАЛЬНЫЙ-ДИВИЗИОННЫЙ МЕНЕДЖЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

13 грудня 2021 Місто: Запоріжжя

Готовий до відряджень: Дніпро, Харків, Київ

Вік: 53 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Назаров Вячеслав Геннадиевич

Возраст: 47 лет

Образование: высшее экономическое, среднее специальное (техническое).

Место проживания: г. Запорожье.

Цель:

Соискание позиции “Региональный менеджер”, “Дивизионный менеджер” , “Руководитель отдела продаж”.

Профессиональный опыт и знания:

Менеджмент.

Маркетинг.

Дистрибьюция.

Продажи.

Опыт работы:

Дата приема/

увольнения:

ноябрь 2020-

август 2021.

Название компании: Милкиленд – Украина.

Сфера деятельности: Производство и реализация продуктов питания (молочная группа).

Должность: Менеджер проекта.

Подчинение: Собственник предприятия.

Обязанности:

разработка и реализация стратегии продаж;

развитие клиентской базы;

увеличение объемов продаж;

планирование и анализ продаж;

выполнение плана продаж;

построение и развитие деловых отношений с дистрибьюторскими, оптовыми организациями, розничными сетями; разработка и внедрение проектов СТМ;

обеспечение контроля над соблюдением контрагентами договорных обязательств (получение и обработка заявок, контроль поставок и оплат).

Достижения: Определены и контрактированы клиенты, необходимые для выполнения плана продаж: дистрибьюторы, оптовые компании, территориальные и региональные сети (г. Суммы, Полтава, Харьков, Днепр, Запорожье, Херсон, Николаев, Одесса, Донецкая / Луганская обл.). Произведен запуск двух СТМ проектов. Выполнение плана по объему продаж составило: 8 мес. от 102 до 108%, 1 мес. – 73%. Объем продаж за 9 мес. увеличен с 6 000 кг. /мес. до 11 000 кг. /мес.

Причина поиска нового места работы: окончание действия контракта.

Дата приема/увольнения:

январь 2008-август 2020

Название компании: ЧП “Группа компаний “Молочный доктор””.

Сфера деятельности: Производство и реализация продуктов питания (молочная группа).

Должность: Руководитель коммерческого отдела (Региональный менеджер по совместительству).

Подчинение: Директор предприятия.

В подчинении: региональные и территориальные менеджеры .

Обязанности:

выполнение плана по объему продаж;

разработка и реализация стратегии продаж;

планирование, координация и контроль деятельности по сбыту продукции через региональных менеджеров;

планирование и анализ продаж;

разработка и внедрение наиболее выгодных для региона стратегий сбыта продукции (долгосрочные, краткосрочные);

построение и развитие деловых отношений с дистрибуторскими и оптовыми организациями;

обеспечение эффективного контроля над соблюдением контрагентами договорных обязательств;

анализ деятельность конкурентов (ценовая политика, новые виды продукции, объемы реализации, рекламная поддержка, мотивационные программы);

рекрутинг, коучинг, контроль, мотивация РМ.

Достижения: Выбранная стратегия и регулярное выполнение планов продаж (уровень 90-100 %+) позволило Компании занять лидирующее место в своем сегменте (объем продаж увеличен с128 000 кг. до 700 000 кг.). Результаты планирования производства находятся на допустимом уровне (погрешность 6 – 9%). Построена

результативная дистрибьюционная сеть (объем, финансовая дисциплина), состоящая из более 200 активных контрагентов в национальном покрытии. С большинством контрагентов, налажены личные эффективные взаимоотношения. Уровень просроченной дебиторской задолженности сведен к минимуму – не превышает 3%. Формирование ценового предложения и анализ деятельности конкурентов позволили поддерживать стабильный спрос на выпускаемую продукцию.

Причина поиска нового места работы: закрытие предприятия.

Дата приема/увольнения:

май 2007/январь 2008

Название компании: Группа компаний “Славолия”.

Сфера деятельности: Производство и реализация продуктов питания (Макаронные изделия, растительные масла, майонезы).

Должность: Региональный менеджер (юго - восток).

Подчинение: Начальник отдела продаж.

В подчинении: 5 территориальных менеджеров.

Обязанности:

обеспечение эффективной работы территориальных менеджеров (рекрутинг, коучинг, контроль, мотивация);

определение стратегии развития региона;

обеспечение достижения целей по объему продаж и прибыли на территории региона;

разработка и внедрение наиболее выгодных для региона стратегий сбыта продукции (долгосрочные, краткосрочные), позволяющие максимально реализовать потенциал региона;

построение и развитие деловых отношений с дистрибьюционными организациями;

обеспечение эффективного контроля над соблюдением дистрибуторами договорных обязательств;

планирование и анализ продаж;

анализ деятельности конкурентов (ценовая политика, новые виды продукции, объемы реализации, рекламная поддержка).

Достижения: В сжатые сроки определены и контрактированы дистрибуторы (8 в регионе), необходимые для объемного покрытия региона. Осуществлен подбор персонала (5 территориальных менеджеров). Определена стратегия по покрытию и эффективной работе с ключевыми клиентами региона. Объем продаж за 5 мес. увеличен с 0,8 млн./ грн. до 2,8 млн./ грн.

Причина поиска нового места работы: неуверенность в завтрашнем дне, в связи с перебоями в работе производственного комплекса и, как следствие, снижение уровня мотивации.

Дата приема /увольнения:

Сентябрь 2004/февраль 2007

Название компании: Международная табачная компания “British American Tobacco”.

Сфера деятельности: производство и продажа табачных изделий.

Должность: Региональный менеджер (менеджер торгового маркетинга), г. Запорожье.

Подчинение: Дивизионный менеджер.

В подчинении:

9 представителей торгового маркетинга, 1 техник - мерчандайзер, 1 водитель доставки, 1 ассистент отдела торгового маркетинга.

Обязанности:

выполнение планов продвижения марок компании, относительно присутствия, видимости, цене;

выполнение планов продвижения марок, относительно мерчендайзинга и размещения постоянных и временных рекламных материалов;

создание эффективной команды торгового маркетинга (рекрутинг, коучинг, контроль, мотивация);

проведение программ по позиционированию и продвижению марок;

поиск и воплощение инновационных подходов;

эффективное воплощение VIP стратегии.

Достижения: Регулярное выполнение планов продвижения марок. Перевыполнение целей составило от 3 до 5% (NC-85%, WC-93,5%). Создана эффективная команда торгового маркетинга: 4 торговых представителя заняли позиции менеджеров среднего звена; уровень подготовки новых торговых представителей выше стандартного. Программы по позиционированию и продвижению марок достигли своих целей: осуществлено количественное и качественное покрытие точек высокого качества; используемые бюджеты – в рамках допустимых; проведено соответствующее стандартам, покрытие постоянным оборудованием качественных торговых точек; активности для конечного потребителя высокоэффективны – маркетинговые активности проведены с перевыполнением плана (2%-14%). Контрактированы VIP клиенты вверенной территории; выполнение условий контрактов находится на постоянном уровне. Из основных идей, выдвинутых и имплементированных – размещение ATL (формат 1,2м*1,8м) на постоянной основе в остановочных комплексах, “Летний проект” по Азовскому побережью.

Причина увольнения: сокращение позиции “Менеджер торгового маркетинга”.

Дата приема /увольнения:

Сентябрь 1997/октябрь 2004

Название компании: “British American Tobacco”.

Сфера деятельности: производство и реализация табачных изделий.

Должность: Специалист по работе с ключевыми клиентами. г. Полтава, г. Харьков, г. Кировоград, г. Кривой Рог.

Подчинялся: Дивизионный менеджер.

В подчинении: 4 торговых представителя.

Обязанности:

выполнение планов по объемам продаж, соответственно политике и стратегии компании;

планирование и анализ продаж;

оптимизация использования ресурсов и бюджета;

построение и развитие деловых отношений с клиентами 2 уровня;

организация эффективной работы команды представителей дистрибуции (рекрутинг, коучинг, контроль, мотивация).

Достижения: Выполнение планов продаж – на постоянном уровне с соблюдением условий торгово–кредитной политики компании: увеличение объемов продаж на 11% при отсутствии задолженности и оптимизированных товарных остатках. Достигнуты эффективные отношения с клиентами 2 уровня: 100%- ная дистрибуция ключевых марок в 26 точках 2 уровня опта, обеспечена эффективная привязка клиентов 2 уровня к дистрибьютору. Создана эффективная команда торговых представителей: достигнуты цели по дистрибуции и мерчандайзингу; уровень подготовки торговых представителей (вне штата) позволил 3-ем торг. представителям получить статус штатных сотрудников компании.

Причина смены места работы: Переход на позицию “Менеджер торгового маркетинга”, г. Запорожье.

Дата приема /увольнения:

Май 1992/Август 1992

Название компании: “Хлебозавод №1”.

Сфера деятельности: производство хлебобулочных изделий.

Должность: слесарь-механик

Подчинялся: главный инженер.

Обязанности: ремонт и наладка оборудования.

Причина увольнения: поступление в университет.

Образование:

Дата поступления / окончания

Сентябрь 1992 / 1997

Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры.

Факультет: “Менеджмент в производственной сфере”.

Квалификация: “Инженер – менеджер - экономист”.

Дата поступления / окончания

Сентябрь 1988 / 1992

Каменец-Подольский техникум пищевой промышленности.

Факультет: “Оборудование предприятий пищевой промышленности”.

Квалификация: “Техник – механик предприятий пищевой промышленности”.

Дополнительное образование

(повышение квалификации, курсы тренинги, стажировки)

Май 1996 Маркетинг и финансы.

Сентябрь 1999 Проведение эффективных презентаций.

Август 2000 Основы проведения переговоров, продаж, мерчендайзинга.

Сентябрь 2004 Системный подход к продажам.

Май 2005 Модель лидерства.

Апрель 2006 Управление другими.

Июль 2006-Декабрь 2007 Алхимия креативности.

Эффективное управление дистрибутором. Организация работы региональных менеджеров.

Специальная информация:

Владение персональным компьютером: опытный пользователь.

Знание английского **языка: ниже среднего (на стадии изучения).**

Водительское удостоверение категории “B”.

Мобильность (готовность к командировкам в пределах Украины) – 70 %.

Личные качества:

ответственность;

инициативность;

целеустремленность;

энергичность;

коммуникабельность;

настойчивость;

умение работать в команде.

Мотивация:

Перспективная работа, возможность профессионального и карьерного роста; 25000 грн. (ставка) + % (бонус в зависимости от выполнения), либо KPI, + средства для достижения цели (выполнения задач).

При необходимости, могут быть предоставлены рекомендации с каждого места работы.