

# Мацюк Андрей



## ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 40 000 ГРН.

**VIP** резюме

30  
листопада

Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Опис

#### Директор

з 07.2017 по 09.2020 (3 роки 2 місяці)

**ТОВ «Покрівельні Системи»**, Київ (Изготовление и продажа кровельно-фасадных материалов)

Организация торгово-производственной компании с «0»: закупка оборудования и сырья для компании, поиск производственной площадки и офиса, заключение договоров аренды и т.д.. Построение эффективного отдела продаж, производства МЧ, профнастилов, гибочного цеха.

Разработка стратегии компании. Разработка бюджетов затрат, а также разработка и внедрение планов по оптимизации затрат компании для увеличения прибыльности, разработка и контроль выполнения планов продаж для менеджеров. Согласование бюджетов с инвесторами. Постановка технического задания программистам по доработке 1с под потребности компании для оптимизации учета и уменьшения затрат времени сотрудников на выполнение типовых задач. Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения. Контроль документооборота в соответствии с текущим законодательством. Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников. Совместная работа с главным бухгалтером по начислению зарплат сотрудникам компании. Работа с ценообразованием (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены).

Ведение ключевых клиентов компании лично. Проведение переговоров с поставщиками сырья и комплектующих.

#### Руководитель отдела продаж

з 09.2016 по 06.2017 (9 місяців)

**ТОВ «Юнайтед Металлс»**, Київ (Кровельно-фасадные материалы)

Построение эффективного отдела продаж. Контроль выполнения планов продаж. Работа с менеджерами по продажам. Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения. Совместная работа с главным бухгалтером по начислению зарплат сотрудникам компании.

Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников.

Работа с ценообразованием (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены).

## **Руководитель направления Проектные продажи**

з 06.2012 по 08.2016 (4 роки 2 місяці)

**ТОВ "Орбіталь"**, Киев (Продажа систем водоотведения. Официальное представительство ТМ Marley, Hunter, Akatherm)

Ведение объектных продаж (от участия в тендере до заключения договора поставки) по системе сифонно-вакуумного дренажа ТМ Akatherm. Поиск крупных объектов коммерческого строительства. Проведение переговоров и участие в тендерах.

Работа с крупными строительными и проектными компаниями (К.А.Н. Девелопмент, MegaLine, Tebodin...), налаживание тесных деловых отношений.

Работа с крупными заказчиками (Леруа Мерлен Украина, Ашан, О'кей...).

Разработка стратегии выведения на рынок нового продукта. Анализ рынка коммерческого строительства Украины.

Построение плана продаж по продукту. Выделение основных клиентов. Проведение переговоров с заводом изготовителем по вопросам условий поставки. Формирование ценовой политики.

За время работы были реализованы следующие проекты:

Завод по производству водки ТМ "Prime", Складской комплекс ТМ "Адидас", ТЦ Таврия, ТЦ "Окей", Складской комплекс "Кроян"... Общая сумма поставленного товара составила более 300 тыс.евро.

## **Менеджер по продажам**

з 04.2009 по 06.2012 (3 роки 2 місяці)

**ТОВ «Орбіталь»**, Київ (Системы водоотведения)

Подготовка технической документации по продукции компании (кровельный материал, водостоки).

Техническая поддержка клиентов (дилеры, строительные и проектные организации), предоставление полной информации о технических характеристиках и применении продукта, в том числе работа с рекламациями.

Формирование и поддержка дистрибьюторской сети. Проведение переговоров и заключение договоров. Ведение объектных продаж (от участия в тендере до заключения договора поставки).

Помощь дилерам в расчете комплектации материала по сложным проектам. Организация и проведение семинаров, участие в выставках, помощь дистрибьюторам при их участии в тендерах, организация и проведение презентаций. Обучение клиентов применению материалов.

**Освіта:** Киевский Национальный Университет Строительства и Архитектуры

Автоматизация и информационные технологии. Магистр по инженерной механике, Киев  
Вища, з 09.1999 по 07.2004 (4 роки 10 місяців)

## **Додаткова освіта**

- Центр тендерных процедур. «Правовые и практические аспекты государственных закупок в Украине». Свидетельство СПК № 343581 (2006г, 2 месяца)
- Учебный центр «КПИ-ФЕСТО». Тема «Сметное дело с изучением АВК-3. Свидетельство № 934 (2006г, 2 месяца)

## **Додаткова інформація**

Добросовестно отношусь к работе, ответственный и пунктуальный, настойчивый, напористый и целеустремленный. Быстро обучаюсь и постоянно совершенствую свои навыки и получаю новые знания, имею навыки работы с большими объемами информации.

Стрессоустойчивый и сохраняю самообладания в любых напряженных ситуациях и при переговорах, в частности владею навыками разрешения конфликтных ситуаций (как с клиентами, так и с сотрудниками).

Обладаю отличными лидерскими качествами и нахожу индивидуальный подход к каждому, при этом хороший командный игрок и легко налаживаю контакты и нахожу общий язык с людьми.

Благодаря хорошо развитым аналитическим способностям и стратегическому мышлению имею навыки бюджетирования и планирования.