Мацюк Андрей



ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР, 120 000 ГРН.

30 вересня Місто: Київ

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Руководитель коммерческого отдела

ТОВ «Алюпро» с октября 2021 по май 2022

Построение эффективного отдела продаж по направлению НВФ из алюминия. Активная работа с продакт-менеджером по увеличении ассортиментной группы исходя из конкурентной среды. Контроль ценообразования. Разработка и внедрение KPI для отдела. Постановка и контроль выполнения плана продаж. Подбор персонала. Работа с менеджерами по продажам. Построение воронки продаж. Контроль работы менеджеров в CRM (постановка и контроль задач). Обеспечивать помощь МП в переговорах с заказчиками на этапе презентации и подписания договора. Контроль дебиторской задолженности.

Построение маркетинговой стратегии. Построение бизнес процессов в Битрикс 24 исходя из особенностей компании. Ведение ключевых клиентов.

Взаимодействие с другими подразделениями компании.

Руководитель коммерческого отдела

ТОВ «Пульсар Констракшн» с мая 2021 по сентябрь 2021

(Оптовая продажа строительных материалов)

Аналитика работы отдела. Выявление слабых мест и предоставление собственнику плана по устранению. Построение эффективного отдела продаж. Постановка и контроль выполнения плана продаж. Работа с менеджерами по продажам. Построение воронки продаж. Контроль работы менеджеров в CRM. Обеспечивать помощь МП в переговорах с заказчиками на этапе презентации и контрактовки. Контроль дебиторской задолженности.

Построение маркетинговой стратегии. Построение бизнес процессов в Битрикс 24 исходя из особенностей компании. Ведение ключевых клиентов.

Операционный директор
ТОВ «Орієнтир Груп» с февраля 2021 по май 2021
(Производственно строительная компания)

Аналитика работы компании. Выявление слабых мест и предоставление собственнику плана по устранению. Построение эффективного отдела продаж. Контроль выполнения планов продаж. Работа с менеджерами по продажам. Построение бизнес процессов в Битрикс 24, исходя из особенностей компании. Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения. Распределение бизнес процессов в компании для увеличения эффективности.
Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников.
Работа с ценообразование (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены). Работа в 1С 8.3 УТП и Битрикс 24.

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 ценообразование (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 ценообразование (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-вакумного 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.