# Кирьянов Денис

## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (B2B)

27 листопада 2020 Місто: Київ

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

### Досвід роботи

### Руководителя отдела продаж

Информационные Технологии», (ИТ, дистрибьюция), Київ
04.2008 – По теперішній час (18 років 7 місяців)

Обов'язки:

формирование отдела продаж с «0», построение стратегии развития

организация и контроль работы сотрудников отдела (3 сотр.) (подбор, обучение, адаптация и развитие персонала)

развитие нового направления (повышение узнаваемости собственной торговой марки и лояльности клиентов)

сопровождение движения товара от производителя (Китай) до конечного потребителя

формирование и развитие дилерской сети

ведение текущего документооборота от оплаты счетов до оприходования товара на склад

формирование товарного запаса на складе, оптимизация складских запасов, контроль работы склада

отслеживание рыночных тенденций, мониторинг рынка (анализ конкурентов), анализ эффективности действующего ассортимента, формирование новых позиций

заказ и координация доставки товаров, возврат

мониторинг поставщиков, развитие долгосрочных партнерских отношений с производителями и поставщиками, получение выгодных условий сотрудничества

заключение/ сопровождение договоров (контроль выполнения договорных обязательств, обеспечение максимальной конкурентоспособности цен на закупаемую продукцию), контроль дебиторской задолженности, взаиморасчетов. Логистика

работа с крупнооптовыми клиентами поиск новых потенциальных клиентов (ведение переговоров, участие в тендерах, подготовка документации для руководства компании для принятия им решения о сотрудничестве)

подготовка отчетности для руководства компании

разработка ценовой политики

планирование, разработка и проведение мероприятий /акций по продвижению товара для отдела продаж

усовершенствование и оптимизация бизнес процессов компании

### Керівник відділу продажу

ТОВ "Торговий дім "Дукат" (Послуги для бізнесу, комплексное обеспечение офисов ( бумага, канцтовары, хозтовары, продукты питания)), Київ

10.2003 – 10.2013 (10 років )

Обов'язки:

Управление сотрудниками отдела активных продаж по привлечению новых клиентов : обучение, курирование, мотивация.

координация работы отдела в части: заключения договоров, ведение базы данных, привлечения новых покупателей

Разработка стратегии и плана развития отдела продаж (анализ рынка, конкурентов, поиск новых рынков сбыта.

Планирование и организация личных продаж

Активный поиск и привлечение новых корпоративных клиентов из разных сфер бизнеса: коммерческие банки, фармацептические компании, агрохолдинги, логистические компании, FMCG рынок, страховой бизнес и т.д.

развитие долгосрочных партнерских отношений с заказчиками, участие в тендерных процедурах.

заключение/ сопровождение договоров (контроль выполнения договорных обязательств, обеспечение максимальной конкурентоспособности цен на закупаемую продукцию), контроль дебиторской задолженности

подготовка отчетности, ведение заказов, документация

разработка и реализация ценовой и маркетинговой политики

### Руководителя отдела продаж

ООО "Инкософт -Телекоммуникауии" (IT), Київ

08.1998 – 01.2008 (9 років 5 місяців)

Обов'язки:

заключение контрактов

заказ товара, формирование ассортиментного ряда

ценообразование и формирование прайс-листов

взаимодействие с поставщиками (составление заказов, согласование сроков поставок)

взаимодействие с транспортными организациями (планирование и организация перевозок автомобильным транспортом)

обеспечение роста объемов продаж и доходов

работа с филиалами по Украине (прием заказов, распределение товара, оформление документов, планирование отгрузок товара на филиалы)

контроль остатков продукции на складе компании и на складах филиалов

## Освіта

### Національний університет ім. Т.Г.Шевченка (Київ)

Спеціальність: Механіко-математичний

повна вища, 09.1993 – 07.1998 (4 роки 9 місяців)

## Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт), Англійська - Середній

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: уверенный пользователь, Бухгалтерия 1С.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Личные качества: настойчивость в достижении целей,

коммуникабельность, высокая трудоспособность, хорошие аналитические способности, организованность, честность, умение работать в команде, пунктуальность, уравновешенность, дипломатичность, желание работать!
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Руководитель отдела продаж по привлечению новых корпоративных клиентов B2B