

Кириянов Денис

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (B2B)

🔄 27 листопада
2020

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 49 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 2 місяці)

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 покупаемую 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, комплексне забезпечення офісів (бумага, канцтовари, хозтовари, продукти харчування)), Київ

10.2003 – 10.2013 (10 років)

Обов'язки:

Управління персоналом відділу активних продаж по залученню нових клієнтів : навчання, керівництво, мотивація.

координація роботи відділу в частині: укладання договорів, ведення бази даних, залучення нових покупців

Розробка стратегії та плану розвитку відділу продаж (аналіз ринку, конкурентів, пошук нових ринків збуту).

Планування та організація особистих продаж

Активний пошук та залучення нових корпоративних клієнтів з різних сфер бізнесу: комерційні банки, фармацевтичні компанії, агрохолдинги, логістичні компанії, FMCG ринок, страхувальний бізнес тощо.

розвиток довготривалих партнерських стосунків з замовниками, участь в тендерних процедурах.

укладання/ супроводження договорів (контроль виконання договірних зобов'язань, забезпечення максимальної конкурентоспроможності ціни на закуповану продукцію), контроль дебіторської заборгованості

підготовка звітності, ведення замовлень, документація

розробка та реалізація цінової та маркетингової політики

Руководителя відділу продаж

ООО "Інкософт -Телекомунікації" (ІТ), Київ

08.1998 – 01.2008 (9 років 5 місяців)

Обов'язки:

укладання контрактів

замовлення товару, формування асортиментного ряду

ціноутворення та формування прайс-листів

взаємодія з постачальниками (складання замовлень, узгодження термінів поставок)

взаємодія з транспортними організаціями (планування та організація перевезень автомобільним транспортом)

забезпечення зростання обсягів продаж та доходів

робота з філіалами по Україні (приймання замовлень, розподіл товару, оформлення документів, планування відвантаження товару на філіали)

контроль залишків продукції на складі компанії та на складах філіалів

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: впевнений користувач, Бухгалтерія 1С.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Личні якості: наполегливість у досягненні цілей,

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