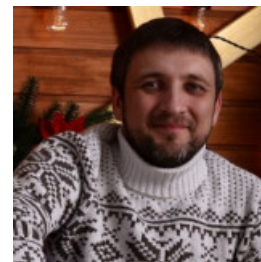


Гриненко Алексей



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 30 000 ГРН.

🔄 11 березня 2021 📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Опис

Гриненко Алексей Сергеевич

Директор филиала, руководитель отдела продаж, региональный менеджер, 30 000 грн

Повна зайнятість.

Вік: 42 роки

Місто: Харків

Контактна інформація

Досвід роботи

Руководитель Харьковского филиала

з 03.2019 по нині (1 рік 8 місяців)

ТОВ "Голден Тайл" Харьковский плиточный завод, Харків (Производство керамической плитки)

выполнение плановых показателей по продажам на территории;
оптимизация существующих бизнес-процессов филиала;
развитие клиентской базы;
формирование стратегии работы с клиентами;
анализ показателей работы филиала, выявление возможных проблем и устранение их причин;
мониторинг и анализ рынка керамической плитки на вверенной территории;
подбор, организация и контроль работы персонала (менеджеров по продажам, логиста, бухгалтера);
контроль и возврат дебиторской задолженности.

Руководитель Харьковского филиала

з 11.2012 по 11.2018 (6 років)

ЧП «МОНОЛИТ ГРУПП», Харьков (оптовая продажа строительных материалов, фасовка цемента)

- разработка перспективных и текущих планов продаж
- исполнение и ведение отчетов хозяйственной и финансовой деятельности
- организация работ по погрузке и разгрузке

- управление производством, организацию труда на производстве
- перспективы развития и состояние рынков строительных материалов
- заключения и выполнения договоров на поставку продукции
- руководство работой офисной и складской части филиала.
- организация отпуска товара со склада по принятой на предприятии методике, оприходование денежных средств.
- обеспечение рентабельной, безубыточной деятельности вверенного филиала.
- осуществление торговой политики предприятия в регионе расположения филиала.
- осуществление рационального распределения обязанностей между работниками филиала, разделение функций, задач, действий.
- контроль за выполнением приказаний и поручений.
- контроль за оптимальным взаимодействием сбытовой и складской части филиала.
- участие в работе по поддержанию и развитию клиентской сети.
- контроль за выполнением клиентами условий заключенных договоров.
- переговоры с клиентами.
- контроль выполнения плана продаж филиала, выполнения персональных планов продаж менеджеров по работе с клиентами.
- контроль дебиторской задолженности.
- изучение спроса на строительные материалы в местах расположения основных клиентов филиала.
- проведение инвентаризаций товарно-материальных ценностей на вверенном ему филиале.
- контроль ведения учета складских операций, установленной отчетности.
- контроль за работой склада филиала по приему, хранению и отпуск товара ,рациональному их размещению.
- контроль за состоянием помещений, оборудования и инвентаря на складе.

Руководитель отдела продаж

з 08.2005 по 11.2012 (7 років 3 місяці)

ЧП "Гранд", Харьков (крупное строительное предприятие по производству строительных материалов)

- организация, ведение, контроль и развитие сбыта.
- наставничество и обучение менеджеров
- заключение договоров
- мониторинг рынка
- проведение презентаций
- разработка ценовой политики предприятия
- планирование производства
- контроль работы склада, логистика
- разработка различных методов и подходов к решению поставленных задач

Менеджер по продажам строительных материалов

з 06.2003 по 06.2005 (2 роки)

ООО "Стэм", Харьков (продажа строительных материалов)

- общение с имеющимися клиентами
- общение с клиентами по телефону
- подготовка документов
- встреча клиентов в офисе
- поиск новых клиентов
- сопровождение продаж

Освіта

Харьковский Государственный Университет Сельского Хозяйства

факультет "инженер – механик переработки хранения с/х продукции ", Харьков

Вища, з 09.1995 по 12.2000 (5 років 3 місяці)

Професійні та інші навички

- Навички роботи з комп'ютером
 - 1-C, Windows, MS Office, Internet - опытный пользователь
- Большой опыт продаж, руководящий опыт, сопровождения сделок. (10 років досвіду)
Просунутий, використовую в даний час.

Знання мов

- Російська — вільно
- Українська — вільно

Рекомендації

Горошко Анатолий Александрович
Генеральный директор, ЧП «МОНОЛИТ ГРУПП», 050-947-88-60

Додаткова інформація

Не курю, женат, имеются водительские права В (стаж вождения 22 года),личный автомобиль KIA SORENTO, возможны командировки.