Гриненко Алексей

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

11 березня 2021 Місто: Харків

Вік: 47 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-С,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.