Khromov Andrey

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.

22 січня 2021 Місто: Харків

Вік: 56 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Андрей Игоревич Хромов

Персональная информация:

адрес: г. Харьков, ул. Космическая

образование: высшее, специальность Менеджмент ЧП (ХПИ).

семейное положение: Женат

дети: есть

Навыки работы с компьютером, ПО: Уверенный пользователь. Word, Excel, Outlook, Internet, 1С.версия 7.7, 8.2.

Интересы: ЗОЖ, компьютеры, музыка, теннис, дайвинг, чтение, путешествия, рафтинг.

Дополнительная информация :

§ Водительские права категории В, С.(опыт вождения более 20 лет)

§ Есть автомобиль

§ Английский язык – базовый уровень

Цель: Получить работу в крупной, развивающейся компании, возможность развиваться самому и вкладывать полученные знания, умения, навыки в дальнейшее развитие компании.

Предпочтительные вакансии: Менеджер по продажам

Опыт работы:

С 01.14- 06.20 ООО с ИИ «ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС УКРАИНА» (дочернее предприятие

Forever Living - The Aloe Vera Company (US), филиалы в 200 странах мира)

Специалист по обслуживанию клиентов

Основные обязанности:

§ Осуществление торговой политики предприятия согласно политике компании

§ Анализ состояния рынка, мониторинг работы дистрибьюторов, ценовой и товарной политики

§ Контроль над работой дистрибьюторов

§ Оформление и обучение новых дистрибьюторов

§ Хозяйственная и логистическая деятельность предприятия

§ Отчетность перед руководством

Результаты работы - за период работы количество работающих дистрибьюторов увеличено вдвое. Эффективное улучшение работы CRM системы.

Проведена подготовка для введения глобальной цифровой платформы продаж.

Причина Ухода – Сокращение филиалов в связи с введением цифровой платформы продаж

С 04.11-10.13 ПОГ «Тетис-Украина»

Начальник отдела продаж (дистрибьюция бытовой химии, косметики и парфюмерии)

Основные обязанности:

§ Организация, осуществление торговой политики предприятия

§ Анализ состояния рынка, клиентов, мониторинг конкурентов, ценовой и товарной политики

§ Создание торгового отдела с нуля, обучение и оценка торгового персонала

§ Ведение взаимоотношений с поставщиками и VIP-клиентами

§ Контроль над работой отдела продаж (клиентская база, дебиторская задолженность, представленность продукции в рознице.)

§ Организация подготовки заключения договоров на поставку, закупку, согласование условий поставок, взаиморасчетов, логистические функции.

§ Отчетность перед руководством

с 02.2010 -02.2011: «Эскаро-Украина» Харьковский филиал.

Штат компании – 400 человек, ХФ – 17, в подчинении -3

Начальник отдела складской логистики и розничных продаж (дистрибьюция лако-красочных материалов ТМ «Эскаро».)

§ Разработка и осуществление оптимальных схем товародвижения, в которые входит поставка, транспортировка и продажа продукции.

§ Реализация рекламных проектов для розницы.

§ Эффективное распределение человеческих, технических и материальных ресурсов, находящихся в распоряжении отдела логистики и розничных продаж.

§ Контроль продаж и остатков на складе филиала

§ Разработка логистических схем доставки грузов, связав в одну транспортную цепочку различные способы доставки, учитывая особенности каждого груза, место доставки.

§ Отчетность перед головным офисом

Результаты работы - Увеличение % продаж благодаря эффективной работе отдела, созданы эффективные логистические схемы доставки груза, оптимизирована работа склада.

Причина ухода – Смена руководства, как следствие изменение политики оплаты труда.

05. 2004 – 12. 2009г.

ООО «Тетис»

01.2009 – 12.2009г**.**

ЧП «Коралл-Бытхим» (дочернее предприятие ООО «Тетис»)

Штат компании – 29 человек, в подчинении -27

Коммерческий директор дистрибьюторской компании ЧП «Коралл-Бытхим» (ТМ «Шик», «Белкосметик», «Эксклюзивкосметик», «Jarden», «Sano», «Maxima», «Пан-парфюм», кондитерская ТМ «От всего сердца», «Beta-Tea» и т.п.)

Основные обязанности:

§ Организация, осуществление торговой политики предприятия

Результаты работы – за период работы предприятие выведено на более высокий уровень

Создано новое направление.

Причина ухода – закрытие предприятия в связи с изменением экономической ситуации в стране.

05.2008– 12. 2008г.

ООО «Тетис»

Штат компании – 40 человек, в подчинении – 8

Менеджер по развитию дистрибуции в Восточном регионе Украины кондитерской продукции Российской ТМ «СладКо» (май-декабрь 2008 ООО Тетис импортер ТМ «СладКо» в Украине)

Основные обязанности:

§ Формирование дистрибьюторской сети

Результаты работы - За период работы созданы эффективные торговые команды в трех регионах Восточной Украины**.**

Причина ухода – прекращение поставок ТМ «СладКо» в связи с изменениями в законодательстве Украины.

06.2007 - 04.2008г.

ООО «Тетис»

Менеджер по развитию продаж парфюмерии и средств по уходу брендаAdidas в Vip сегменте (ООО Тетис дистрибутор производителя COTY в Харькове)

Основные обязанности:

§ Развитие качественной дистрибуции в VIP сегменте г. Харькова и харьковской области продукции Adidas (средства по уходу и парфюмерии) компании COTY (Франция)

05.2004 – 07.2007г.

ООО «Тетис»

Менеджер направления «COTY»(Adidas), Торговый представитель (ООО Тетис - дистрибутор в Харькове ЗАО «Шварцкопф Украина»)

Основные обязанности:

§ Разработка и внедрение стратегии развития продаж направления «COTY»(Adidas).

Результаты работы: За период работы по бренду COTY объем продаж вырос в 3 раза, выполнение плана продаж на 117%(среднее за месяц),

Причина увольнения: упразднение направления COTY.

По совместительству:

08.2006 – 05.2007г.

ООО с иностранными инвестициями фирма «Интеркурьер»

EDS Group -, Дистрибутор посуды известных торговых марок

Штат компании – 35 человек, в подчинении – 7

Начальник торгового отдела

Основные обязанности:

§ Предоставление механизма коммерческой деятельности торговых марок **«Walter Glas», «Bohemia», «Luminarc», «Simax», «Arcus»** клиентам компании.

Результаты работы: За период работы создана профессиональная команда, увеличена клиентская база 1,5 раза,

выполнение плана продаж на 105%(среднее за месяц),

Причина увольнения: Слияние юридических лиц.

§

Профессиональные

навыки и качества,

рекомендации.

§ **Владение практикой и теорией продаж, умение создавать и оптимизировать бизнес процессы по реализации продукции, самостоятельное достижение поставленных задач.**

§ **Положительный опыт руководящей работы, высокая личная результативность.**

§ **Коммуникабельность, умение работать с людьми, организовывать коллектив на достижение поставленных целей, умение определять приоритеты, быстрая адаптация к резким переменам поставленных задач, аналитический склад ума.**

§ **Анализ и моделирование бизнес-процессов в области складского, оперативного учета и оптовой торговли, генерация схем данных.**

§ **Анализ рынка. Составление отчетности. Работа с документами.**

Рекомендации:

§ Круглов Игорь (ДФ “Эскаро-Украина”) –

§ Алексей Емельянов (генеральный директор ФЛПЮ)

§ Курбацкий Константин (директор ЧП «Коралл-бытхим») –

§ Пирог Геннадий (директор ООО «Тетис») -

Тренинги:

«10 шагов успешного визита», «Основы мерчендайзинга», «Построение клиентской базы, дистрибьюторской сети», «Работа с возражениями», «Планирование рабочего времени»,