Козачище Александр



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 35 000 ГРН.

8 серпня 2021 Місто: Київ

Вік: 58 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Робота за кордоном

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

- **Александр Георгиевич Козачище**

Желаемый уровень дохода 35000 грн.

Профессиональный опыт Сентябрь 2014- Март 2020 **“Интернешнл Медикл Эквипмент”** (www.ims.com.ua) эксклюзивный дистрибьютор OMRON HEALTHCARE, Japan**Начальник отдела продаж в регионах**

- Управление продажами в Киевской, Житомирской и Черниговской областях
- Руководство сотрудниками отдела продаж (планирование, организация, управление, контроль работы, обучение персонала)
- Формирование торговой команды
- Анализ KPI
- Поиск новых клиентов
- Переговоры и поддержание коммуникаций с ключевыми клиентами региона
- Организация маркетинговых мероприятий

Достижения:

- увеличение покрытия территории, рост продаж в шесть раз
  Сентябрь 2013-Сентябрь 2014 **“Арт-студія «Геомандри” (Геологічна компанія «Геомандри»)** geomandry-art.prom.ua Сентябрь 2014 (производство и дистрибьюция изделий из декоративного камня, минералов и горных пород)Р**уководитель стартап-проекта**

- Разработка стратегии и тактики развития проекта
- Улучшение дизайна и юзабилити сайта
- Поиск потенциальных партнеров и новых каналов сбыта

Январь 2013-юль 2013 **“Реабилитимед”** (www.reabilitimed.com.ua) производство и дистрибьюция ортопедических и медицинских изделий

Директор по продажам

- организация и управление работой отдела продаж
- разработка стратегии продаж на территории Украины
- разработка и внедрение KPI системы
- формирование ценовой политики
- разработка системы мотивации персонала
- коммуникация с ключевыми клиентами

Апрель 2009 – Ноябрь 2012 **“Арома Интер Плюс”** (www.aroma.com.ua) производство и дистрибьюция эфирных масел ТМ “Арома Интер”

Директор Киевского отделения

- организация и управление административно-хозяйственной деятельностью филиала
- организация отлаженной эффективной дистрибьюции, выполнение целевых показателей по продажам филиала, представленности и ассортиментной политике
- разработка и внедрение стратегии продаж для всех каналов сбыта (аптечные сети всех типов, национальные сети, ритейл, открытые рынки)
- проведение регулярного аудита территории, постановка целей и задач по развитию продаж на вверенной территории, контроль и обеспечение их выполнения
- кредитная и ценовая политика – в т.ч. в разрезе рынков/сегментов, продуктов, клиентов
- оптимизация бизнес-процессов, управление работой склада, логистики, отдела продаж
- управление дебиторской задолженностью
- переговоры с ключевыми клиентами
- подбор персонала и его обучение стратегии продаж, стандартам компании и работе с продуктом

Достижения:

- объём продаж увеличен на 30%
- активная клиентская база увеличена на 350 торговых точек
- оптимизирована ценовая политика
- организована рентабельная деятельность филиала – оптимизированы затраты по аренде, логистике, транспортным расходам, расходам по связи, текущим офисным расходам

Июль 2008 — Февраль 2009 **“Торговый Дом "Дукат"** (www.dukat.ua) комплексное обеспечение офисов бумагой и канцтоварами

Руководитель отдела продаж Киевского представительства

- организация работы отдела (19 человек) согласно стратегии компании
- планирование продаж отдела
- контроль планирования, организации и деятельности внешних торговых агентов и внутренних менеджеров
- участие в разработке стратегии продаж
- составление планов продаж и контроль их выполнения
- систематизация бизнес-процессов
- формирование ценовой политики
- контроль и управление дебиторской задолженностью
- переговоры с ключевыми клиентами
-

Февраль 2008 -Июль 2008 **“Электрокомплект”** (Дистрибьютор ABB, OBO Bettermann, Moeller, Legrand, Osram, Philips, IEK, ДКС**)**

Начальник отдела

- организация работы отдела согласно маркетинговой стратегии (7 человек)
- организация активного поиска потенциальных клиентов
- планирование и контроль работы отдела согласно мастер-планирования
- контроль основных планово-экономических показателей отдела
- распределение клиентской базы между сотрудниками
- решение кадровых вопросов (подбор и обучение)
- переговоры с крупными клиентами
- контроль условий сотрудничества
- сотрудничество с производителями

Август 2001 – Февраль 2008. **“Купава”** (Дистрибьютор Colgate-Palmolive, Mars, Олейна)

Начальник отдела продаж

Должностные обязанности:

- организация и руководство розничным отделом (до 20 человек)
- организация и руководство отделом по работе с ключевыми клиентами
- организация продаж по системе VanSelling (5 экипажей по 2 человека)
- подбор персонала
- обучение и коучинг торговых представителей
- контроль торговых условий и ценовой политики
- проведение маркетинговых исследования

- сотрудничество с поставщиками

Достижения:

увеличено количество клиентов от 150 до 360, увеличен оборот более чем в три раза

Июль 1999 – Июль 2001 **“Копиленд**” (Дистрибьютор Colgate-Palmolive, Schick, Cussons, Olvia-Beta, Benckiser, Loki)

Начальник отдела продаж

Достижения:

создана дистрибьюторская сеть (около 300 покупателей в Киеве и 20 в других регионах Украины)

Май 1996 – Июль 1999

Концерн “Мезокред” (“Торговый Дом Дания-Украина”) (Дистрибьютор Kimberly-Clark, Gillette, Londa, Smith Cline Beecham, Schwarzkopf&Henkel, Forte Sweden)

Менеджер по ключевым клиентам

Достижения:

привлечено к сотрудничеству около 20 оптовых компаний и клиентов на открытых рынках

Торговый представитель

Достижения:

создана клиентская база с 0 до 60

Образование

Полное высшее

Киевский Национальный Педагогический Институт им. Драгоманова

Переяслав-Хмельницкий филиал

02.2001-06.2001 Курсы английского языка: **Denis` School course of English**

1996-1999 Тренинги по профессиональным продажам **Gillette, Henkel, Kimberly-Clark,**

Colgate-Palmolive

06. 2003 Тренинг для супервайзеров “Полевой коучинг“**Colgate-Palmolive, Киев**

09. 2005 Тренинг для супервайзеров “Создание успешной команды“**Colgate-Palmolive, Киев**

02. 2006 Тренинг “Переговоры без поражений”**Colgate-Palmolive, Киев**

09.2007 Тренинг «Управление продажами» **Киево-Могилянская Бизнес Школа, Киев**

04.2008 Тренинг “Управление персоналом” **Русский Свет, Киев**

04.2009-04.2010 Тренинг по развитию управленческих и лидерских навыков руководителей
“ The Bullet Proof Manager” **Crestcom, Киев**

05.2018 Тренинг “Продажи – управляемое искусство”**Omron, Киев**

2018 Курс английского языка **American English Center, Киев**
2020 Курс “Комплексный интернет-маркетинг” **GeniusMarketing, Киев**

Дополнительные сведения:

Пользователь ПК Word, Excel, 1С

Знание языков English- pre intermediate

Специальные навыки Водительское удостоверение категории В

Интересы Книги, спортивные игры, музыка