

Турик Василь



ДИРЕКТОР З ПРОДАЖІВ. КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖ. РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР., 70 000 ГРН.

🔄 20 січня
2025

📍 Місто: [Рівне](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

регіональний менеджер

АБК Дніпро (Виробництво алкогольних та безалкогольних напоїв.), Дніпро

07.2022 – 12.2024 (2 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Функціональні обов'язки:

- Пошук партнерів (дистриб'юторів) на ввіреній території;
- Якісна робота з існуючими дистриб'юторами;
- Стратегічне планування розвитку продаж;
- Якісна співпраця з торговим відділом дистриб'ютора;

Проведення переговорів з торговими мережами на

Керівник структурного підрозділу ТОВ ТД «Шандрук» в Рівненській обл.

ТОВ Торговий Дім «Шандрук» м.Київ (FMCG), Рівне

10.2019 – 12.2020 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

- розробка стратегії розвитку підрозділу у довгостроковій перспективі, складання бізнес-плану ;
- підбір моделі структури підрозділу;
- фінансове планування;
- пошук персоналу;
- логістика;
- пошук, перемовини та якісна співпраця з національними виробниками продуктів харчування.

Завідувач відділу інноваційних технологій

Гоцанське районне об'єднання культури і дозвілля (Б'юджетна організація), Гоща
11.2016 – 10.2019 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- пошук, проведення переговорів, заключення договорів, співпраця з постачальниками інтернет-ресурсів;
- довготривала партнерська співпраця з рекламними агентствами;
- якісне управління фінансовим ресурсом відділу;
- організація роботи відділу під час проведення масових заходів.

приватний підприємець

Продуктовий магазин (Роздрібна торгівля продуктами харчування), Гоща
09.2010 – 09.2016 (6 років)

Регіональний менеджер (Волинська, Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська області)

ТзОВ ТД «Любисток» (Виробництво спецій, приправ), Рівне
07.2010 – 02.2012 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- розвиток продаж на закріпленій території через дистриб'юторів;
- підготовка та проведення акцій для збільшення продаж;
- розробка проекту «Розвиток дистриб'ютора на території»;
- короткострокове та довгострокове планування продаж;
- пошук нових контрагентів, нових каналів збуту;
- проведення переговорів з керівниками локальних та національних сіток супермаркетів;
- контроль за виконанням поставлених цілей для торгових команд дистриб'юторів;
- контроль за виконанням фінансових зобов'язань дистриб'юторів.

Територіальний менеджер (Рівненська область)

ТзОВ Група компаній «Рідна Марка» (FMCG), Рівне
11.2006 – 06.2010 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- якісний контроль роботи дистриб'ютора в площині дистриб'юційних угод;
- якісний контроль дебіторської заборгованості;
- розвиток торгових марок компанії;
- організація роботи 2-х супервайзерів;
- управління ексклюзивною торговою командою;
- контроль виконання цільових показників;
- навчання торгового персоналу;
- контроль за процесом продаж торгових команд;
- розробка маршрутизації;
- проведення переговорів з національними та локальними мережами;

- напрацювання нових каналів збуту.

Торговий представник

ТзОВ «Лігgett-Дукат Україна» (JT International Company Ukraine) - виробник тютюнових виробів (Виробництво тютюнових виробів), Рівне

02.2004 – 04.2006 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- презентація та продаж продукції компанії;
- розширення клієнтської бази;
- проведення переговорів з сітковиками;
- підключення каналу продаж «Гурт».

Спеціаліст з розвитку продаж

ТзОВ «Волиньпак – ФОР» (Дистрибуція), Рівне

02.2002 – 01.2004 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

- розробка планів для торгового персоналу;
- контроль дебіторської заборгованості;
- спільні візити з торговим представником;
- розширення клієнтської бази.

Освіта

Український державний університет водного господарства та природокористування (Рівне)

Спеціальність: Економіки, менеджмент організацій

повна вища, 09.1997 – 06.2002 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Тренінг "10 кроків успішних продаж"
- Тренінг "Активні продажі. Подолання заперечень"
- Навчальний курс "Побудова торгового відділу з "НУЛЯ"

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Windows, Пакет програм MS Office, Photoshop, 1С-бухгалтерія – досвідчений користувач

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Великий життєвий досвід, є власне бачення розвитку дистрибуції, відповідальний, чесний, пунктуальний, наполегливий, працелюбний, здатний швидко навчатися, лояльний до критики, комунікабельний, вміння добиватися поставлених цілей, вміння працювати в колективі, оптимістично настроєний, ціную в компанії стабільність та можливість кар'єрного зросту, дисциплінований, ефективно використовую час, маю почуття гумору

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Використати великий досвід з організації роботи відділу продаж в стабільній, розвиваючійся компанії.