

Виталенко Виталий



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОМИСЛОВИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ (B2B)

🔄 21 липня
2025

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Что знаю, умею и каким инструментарием владею:

КОММЕРЧЕСКИЙ БЛОК:

1. Организация Административной и Хозяйственной деятельности торгового и производственного Департаментов Предприятия;
2. Планирование, контроль и развитие работы Торгового Департамента в тесной «связке» с Производственным Департаментом и непосредственно Производством;
3. Поиск оптимальных поставщиков, полный цикл работы с ними;
4. ВЭД, транспортная и складская логистика;
5. Планирование (в т.ч. долгосрочное), документооборот и отчетность (бухгалтерская, финансовая, товарная, кадровая и др.);
6. Анализ и контроль дебиторской/кредиторской задолженности, мероприятия по сокращению дебиторской задолженности;
7. Подготовка всей необходимой документации для участия в **ТЕНДЕРАХ** по производству товаров и услуг, осуществляемых за бюджетные средства и средства Коммерческих Организаций B2B;
8. Личные **АКТИВНЫЕ** (прямые) продажи **B2B** («Играющий Тренер»);
9. Подготовка и проведение презентаций, семинаров по продукту, обучение Персонала новым товарным позициям;
10. Подбор персонала, обучение и регулярные тренинги по **Активным** (Агрессивным) продажам;
11. Анализ конкурентной среды, планирование поставок и продаж, мониторинг цен (**SWOT, ABC, XYZ**);
12. Функциональная организация региональных представительств (филиалов) во всех регионах Украины, формирование дистрибьюторской сети;
13. Самостоятельное внедрение **CRM** системы, современных **IT** технологий для оптимизации ведения бизнеса в современных условиях (**Terrasoft, Windows CRM, 1C-CRM, Sales Expert 2, Quick Sales, МЕГАПЛАН, Bitrix24** и др.);
14. Подготовка и анализ эффективности существующих и потенциальных проектов **B2B**.
15. Убежденный сторонник **СИСТЕМНОЙ** организации деятельности Компании.

ПРОЕКТНЫЙ БЛОК:

1. Предпроектные работы (**pre-sale**) — проведение маркетинговых исследований промышленных рынков, подготовка ТЭО создания производства, разработка планов развития регионов, логистических процессов, а также консультации и надзор за проведением данных работ;
2. Проектные работы — отработка ТЗ заказчика, оценка стоимости проекта, расчёт расходов по созданию и эксплуатации проекта, разработка технических спецификаций и другой документации;
3. Послепроектные работы — подготовка Контрактной документации для производства различных работ, организация тендеров для субподрядчиков, проведение приёмо-сдаточных работ и производственные испытания, составление заключительной технической документации, обучение персонала Заказчика и другие работы по сдаче и пуску производственного объекта;

Рынки и товарные группы, с которыми присутствует опыт работы:

1. ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ОБОРУДОВАНИЕ, СЫРЬЕ, ЗИП, ИНЖИНИРИНГ –

- a. Упаковочное, весовое и фасовочное оборудование для бакалеи;
- b. Оборудование и компоненты для пивобезалкогольной пром.;
- c. Оборудование, ЗИП для кондитерской и хлебопекарской пром.;
- d. Оборудование, пищевые компоненты и ингредиенты для мясопереработки;
- e. Оборудование, элементы упаковки для молокопереработки.

2. ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ (СЫРЬЕ, ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ); 3. ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ (СЫРЬЕ, ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ); 4. ОБОРУДОВАНИЕ, ЗИП ДЛЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА –

- a. Запасные части и компоненты для сельхозтехники.

5. ОБОРУДОВАНИЕ, МАТЕРИАЛЫ и КОМПОНЕНТЫ ОБЩЕПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ –

- a. Компрессорное оборудование, системы воздухоподготовки Предприятия;
- b. Водоподготовка, системы промышленной водоочистки;
- c. Промышленные системы резервного энергоснабжения – дизель-генераторные установки, промышленные источники бесперебойного питания, аккумуляторные батареи и т.д.