Ситар Игорь



МЕНЕДЖЕР, 15 000 ГРН.

10 січня 2022 Місто: Київ

Вік: 57 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, часткова зайнятість
Категорії: Краса та SPA-послуги, Охорона, безпека, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти

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

Опис

- **Ситар Игорь Владимирович**

Родился в городе Киеве14 марта 1969г.
Претендую на должность: Руководитель торгового отдела, помощника руководителя, регионального менеджера.
Контакты
Почтовый адрес: Украина, Киев 02154, ул. Бучмы 6/А, кв.76
Контактный телефон :моб. 067 452 16 69 дом. ; email: igor.sitar@ukr.net

Образование
1988г. - Окончил Киевский речной техникум по специальности Судовождение на внутренних водных путях с квалификацией техник - судоводитель 3-го класса.
2010г. -Окончил МАУП по направлению менеджмент организаций, специализация: Медичний та фармацевтичний менеджмент

Тренинги
1999г. Бизнес-тренинг: “Деловое общение”, “Гуманитарный Центр” г.Киев.
2001г. Бизнес-тренинг: “Технологии эффективных продаж”, агенство “Бизнес мастер” г.Киев.
2002г. Бизнес-тренинг: “Эффективное управление”, “RACHIBA TRAINING” г.Киев.
2008г. Бизнес-тренинг: “Эффективная деятельность по руководству отделом продаж”Агенство “MERCYRI PROFESSIONAL”.
Квалификация
Опыт работы 2020-2021 - Директор магазина.Открытие оптового магазина Бьюти индустрии ТМ Денис с “0”.Подбор персонала.Наполнение магазина продукцией ведущих брендов .Решение организационных вопросов.

2016-2019гг.-Компания"ТОРГОВИЙ ДІМ КІРУС" г.Киев- Ген.Директор (Товары медицинского назначения).

2013-2020гг. Компания RIO г.Киев- (производитель одноразовой продукции для бьюти индустрии)- Руководитель отдела оптовых продаж.

-Запуск компании с “0”

-В 2015 компания вошла в десятку ведущих операторов Украины бьютииндустрии.

-Участие компании в значимых событиях Бьютииндустрии

2011-2013гг. Компания ООО ПРОФ СТИЛЬ г.Киев Профессиональная косметика ТМ”Эстель” эксклюзивный представитель ТМ ЗИНГЕР(Германия) маникюрно-педикюрные принадлежности - Региональный менеджер аптечного развития

2010-2011гг. Компания ТОВ“ИМЕКС УКРАИНА” – “GREENLIGHT ”г.Киев
-РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ
Профессиональная косметика .
Разработка и внедрение стратегии продаж в регионах Украины и Киева.
Изучение конкурентной среды, логистика.
Планирование и выполнение планов продаж.
Проведена реструктуризация департамента продаж.
Введение в работу отчетности и планирования для продающего персонала.
Подбор персонала и ведение собеседований.
Проведение обучения продающего персонала (внутренние тренинги, сопровождение в очных переговорах)
Разработана и внедрена схем мотивации ,стимулирования продаж.
Участие в организации и проведении специализированных выставок Украины.

2009-2010гг. Компания “ТОРГОВЫЙ ДОМ КИРУС”г.Киев
-Руководитель департамента аптечного развития.
Открытие и запуск аптек и аптечных пунктов.

2008г.-2009г.:Компания ЗАТ “Фармация – 2000” г.Киев(завод ВАТ Фармак)
-Руководителя коммерческого отдела. Планирование и выполнение планов продаж, разработка функциональной стратегии и тактики продаж в Украине. Разработка и внедрение коммерческой политики фирмы. Организация и проведение встреч на высшем уровне с VIP клиентами. Контроль дебиторской задолженности, контроль над соблюдением рекомендованных цен в продажах на территории Украины. Подбор персонала и ведение собеседований. Изучение конкурентной среды, логистика. Разработка схем мотивации, стимулирования продаж.
Достижения: реструктуризация коммерческого отдела, увеличение объема продаж за год на 32%; Сокращение дебиторской задолженности на 460 000тис., экономия по фирме 6 000 грн ежемесячно за счет отлаженной логистики.
2000г. - 2008г.:ВАТ ЗАТ “Фармация – 2000” г.Киев(завод ВАТ Фармак) в должности ведущего специалиста регионального отдела. Разработка и внедрение стратегии продаж в регионах Украины. Организация работы и контроль деятельности филиалов, представительств. Введение в работу отчетности и планирования. Инвентаризации. Контроль ведения переговоров подчиненных с потенциальными клиентами. Подготовка участие в коммерческих и государственных тендерах. Систематизировал работу по подбору кадров для представительств. Проведение обучения продающего персонала (внутренние тренинги, общие сборы в регионах).Поиск и организация работы складских помещений согласно условий лицензирования. Открытие региональных представительств в городах Ужгород, Черновцы, Ивано-Франковск, Львов, Хмельницкий, Тернополь, Винница, Чернигов, Полтава, Сумы, Николаев, Симферополь, Луганск. Работа с государственными контролирующими органами.
Достижения: открытие и создание компании с “0”; выход в 2002г. Компании в 10-ку ведущих дистрибьюторов Украины; увеличение объема продаж в год составило до 50 %; под личным руководством открыто и запущено 13 региональных складов по Украине; создание команды единомышленников работающих на положительный результат;
Дополнительные сведения.

- **Высококлассный продавец (более 20 лет опыта)**
- **Опыт проведения значимых событий (выставки Бьютиидустрии на уровне Украины.Молдовы)**

Личные качества: высокий уровень работоспособности, ответственность, дисциплинированность, аккуратность, легко обучаемость.
Знание программ: WORD, EXCEL, Delo-Pro,1-S Бухгалтерия, Internet, OUTLOOK – грамотный пользователь.
Языки: украинский, русский – свободно;
Семейное положение: дети 14 и 25 лет.