Борисов Игорь

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 20 000 ГРН.

22 лютого 2022 Місто: Донецьк

Вік: 54 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Образование:

1. «Балтийский государственный технический университет» г. Санкт-Петербург (1988-1994). - факультет прикладной механики и автоматики, квалификация инженер-механик

1. «Магистратура государственного управления», Административный менеджмент, магистр

1. «City business school» г.Москва (2013-2015), MBA-GENERAL, квалификация – MBA.

Опыт работы:

1. Октябрь 2018 - январь 2021г ООО «АТБ АЛЬФА ГРУПП», руководитель «ЦК Стройленд» (Центр комплектации предприятий и подрядчиков строительными и хоз. материалами). Создан с «0» работоспособный, сильный ЦК.
2. 2017-2018 гг.- ГП «Завод «ИТРАС». Заведующий сектором маркетинга.
3. 2015-2016гг.- ФЛП Борисов И.А. («ТМ Гринтермо» Группы компаний СОЛИД Производство и продажа пенопласта, грунтовок, сухих строительных смесей). Коммерческий директор (закупка, продаж).
4. 2010-2015гг. – ООО «ЦК «Солид» (Группа компаний СОЛИД) (торговля отделочными и стеновыми стройматериалами) – Коммерческий директор.
5. 2009-2010 г.г. – ООО «ЮДК» (газобетонный завод в г.Днепропетровске) - региональный менеджер по Донецкой и Луганской областям.
6. 2002- 2009 г.г. - ООО “Инвестстрой” всеукраинской торговой сети «Будівельні рішення». Коммерческий директор (закупка, продажи).

Качества:

Порядочен, энергичен, имеется опыт в управлении, в проектних и прямых продажах. Участие в тендерах. Есть опыт и проверенные наработки построения системы работы со стройобъектами (включая отчетность и анализ). Имеются навыки планирования, разработки мотивации сотрудников. Хорошее знание рынка и потребителей. Хорошее знание компьютера (1С, WORD, EXEL, POWERPOINT и т.д.), документации, сопровождающей продажи. Права категории «В». Опыт вождения. English выше стреднего.

Тренинги:

1. Паспортизация направлений деятельности.

2. Управление холдингом. (Бизнес-мастер), 2. Управление товарними группами (МБС),

3. Активные продажи (РШУ, ЮДК)

4. Тайм-менеджмент (ЮДК), Продажи и Управление отделом продаж (Голден Квест).

Практические семинары:

продукция и технологии Кнауф , Хенкель Баутехник Украина, Будмайстер, Тегола, ЮДК, Дюфа и др.

В 2016г прошел курс обучения «Менеджер интернет продаж» Натальи Пискуновой.

Имеется рекомендательное письмо ООО «ЮДК».

Имеется рекомендательное письмо ООО «Инвестстрой».

Достижения:

1. Титул «Лидер проаж по Востоку Украины»» (ООО «Инвестрой») - «Хенкель Баутехник Украина» и ДП «Кнауф Донбасс» (2005г).

2. Титул и приз «Золотой мастерок» (ООО «Инвестрой») - «Хенкель Баутехник Украина» (2007г).

3. Титул и приз «Золотой ключик – Восток Украины» (ООО «Солид») - «Хенкель Баутехник Украина (2012г)».

4. Создание ЦК Сторйленд с «0». Широчайшая клиентская база. Выиграны крупные тендеры.