Бондаренко Станислав

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА

17 березня

Місто: Кам'янське (Кам'янськ. гр. Кам'янськ. р-н. Дніпропетровська обл.)

Вік: 49 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Образование:

2000-2006 гг.

Днепродзержинский Государственный Технический Университет.

Автомобили и автомобильное хозяйство.

Дополнительное образование:

Дополнительные знания:

«Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск

Курс: **«Техника Продаж»**

«Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск

Курс**: «Формирование команды, эффективные стили управления и мотивации сотрудников »**

«Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск

Курс: **«Управление персоналом от А до Я».**

«Федоров и Партнеры» г. Днепропетровск

Курс**: «Технологии увеличения нумерической и качественной дистрибуции»**

«Solae» г. Днепропетровск

Курс**: «Оптимизация использования соевого белка в мясной промышленности»**

Опыт работы:

ООО «Солодко» 09.2021 – 09.2024.г.

Дистрибуция кондитерских изделий. FMCG

Должность: Коммерческий директор

Функциональные обязанности:

- Организация и развитие продаж;
- Привлечение новых ТМ, переговоры с потенциальными партнерами;
- Взаимодействие с поставщиками и ключевыми клиентами;
- Контроль работы подразделений продаж;

- Контроль выполнения планов продаж;
- Контроль и координация направлений КК и опт;
- Контроль дебиторской задолженности отделов продаж;
- Контроль дебиторской задолженности перед поставщиками;

ООО «Минкар» 05.2020 – 09.2021 г.

Оптовая торговля кондитерской и снековой продукцией. FMCG

Должность: Директор по продажам

Функциональные обязанности:

- Управление продажами через дистрибьюторов Украины;
- Планирование бюджета отдела продаж;
- Работа с дебиторской задолженностью;
- Планирование, организация и контроль работы отдела;
- Внедрение программного обеспечения;

ООО «Продмаркет Плюс» 11.2013 – 10.2019 г.

Дистрибуция продуктов питания. FMCG

Должность: Директор Днепропетровского филиала

Функциональные обязанности:

- **Организация филиала с «0»;**

- Управление филиалом;
- Планирование бюджета филиала;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Контроль хозяйственной деятельности предприятия;
- Формирование отдела продаж;
- Планирование, организация и контроль работы отделов;
- Разработка системы мотивации персонала;
- Контроль количественных и качественных показателей отделов продаж;
- Подбор, обучение, мотивация персонала;
- Переговоры с поставщиками продукции;
- Формирование портфеля продукции филиала;

ООО «Эколайт Интернешнл» 12.2009 – 10.2013 г.

Элементы осветительной техники. FMCG

Должность: Директор Днепропетровского филиала

Функциональные обязанности:

- **Организация филиала с «0»;**

- Планирование продаж, бюджета **филиала**;
- Контроль финансовой деятельности филиала;
- Контроль хозяйственной деятельности филиала;
- Планирование, организация и контроль сбытовой деятельности отдела продаж;
- Подбор, обучение, мотивация персонала;
- Переговоры с ключевыми клиентами;
- Контроль количественных и качественных показателей отдела продаж;

ООО «ЭДилия» 05.2006– 11.2009 г.

Дистрибуция кондитерских изделий. FMCG

Должность: Директор по продажам

Функциональные обязанности:

- Организация и развитие продаж;
- Планирование, организация и контроль деятельности филиалов;
- Контроль выполнения планов продаж;
- Контроль дебиторской задолженности филиалов;
- Контроль дебиторской задолженности перед поставщиками;

- Переговоры с поставщиками и ключевыми клиентами ;
- Разработка системы мотивации персонала;
- Подбор и обучение персонала;

ЗАО «ПО «Конти» 11. 2002 – 04.2006 г.

FMCG

Должность: Территориальный Менеджер в Днепропетровской обл. Функциональные обязанности:

- Руководство командой из 5 Супервайзеров, 24 торговых представителя, 2 мерчендайзера;
- Формирование и развитие каналов сбыта в регионе;
- Аналитика продаж по территории;
- Работа с дистрибьютором;
- Обеспечение выполнения планов по объему продаж и дистрибьюции;
- Внедрение акций (направленные на увеличения объемов продаж);
- Регламенты процессов;
- Обеспечение оптимального товарного запаса на складах дистрибьюторов;
- Обеспечение выполнения графика отгрузки и возврата денежных средств;
- Подбор, обучение и мотивация персонала;
- Администрирование.

.

Дополнительные сведения:

Водительское удостоверение кат «В»,«С»,«Д»,«Е», имею личный автомобиль.

1С Предприятие (версии 7, 8)