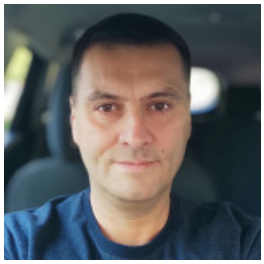
Шевченко Сергій



ДИРЕКТОР З ПРОДАЖУ, КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, 35 000 ГРН.

8 жовтня 2021 Місто: Миколаїв

Готовий до відряджень: Одеса

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи

Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Навички та досягнення

Успішний досвід в продажах різних продуктів і на різних посадах, більше 20 років.

Багаторічний досвід ведення переговорів на високому рівні.

Робота на керівних посадах, розвиток брендів з нуля, оптимізація витрат підприємства, підбір персоналу, постановка завдань, планування і контроль виконання поставлених цілей.

Розвиток дилерських мереж, створення фокус команд, планування і проведення маркетингових заходів, організація участі у виставках.

Навчання персоналу і партнерів, переваги, техніки продажів, технічні семінари.

Досвід роботи

Комерційний директор

ТОВ PMCI (TM RMC Manufacturer Company)

Виробництво і реалізація холодильних станцій і агрегатів.

січень 2018 - серпень 2021

Взаємодія з постачальниками з метою отримання найкращих умов поставки комплектуючих для виробництва. Координація роботи виробництва та логістики. Побудова системи продажів і розвиток клієнтської бази з нуля. Пошук нових партнерів та розвиток вже існуючих. Безпосередній продаж продукції. Ведення соціальних сторінок і сайту. Написання статей та презентацій. Проведення семінарів. Участь в роботі Холодильній Асоціації України. Розкрутка і популяризація нового бренду. Взаємодія з сертифікаційними органами. Вивчення ринку та надання інформації для розробки нових перспективних продуктів.

За час роботи бренд RMC став відомий всім основним гравцям холодильного ринку України. Створено імідж надійного виробника і відповідального партнера. Проведена сертифікація всієї продукції, проведена сертифікація підприємства за системою ISO9001-2015. Компанія успішно прийняла участь в 3 міжнародних виставках і численних семінарах, напрацьовані зв'язки і досвід співпраці з організаторами AquaTherm, ClimaFest і Промхолод. Оборот по виробництву найбільший серед профільних підприємств України і в серпні 2021 року перевищив оборот 2020 року. До серпня вже 100% був виконаний поставлений річний план з продажу інноваційного продукту, компресорно-

конденсаторних агрегатів для рітейлу, а також на 80% план по новим партнерам.

Регіональний представник (Одеська, Миколаївська, Херсонська і Кіровоградська області)

ТОВ ВІССМАНН. Представництво Viessmann Werke GmbH & Co. KG. в Україні (Обладнання ТМ Viessmann)

квітень 2005 - квітень 2017

В обов'язки входило: виконання планів продажів по регіону і по кожному партнеру окремо, розширення клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості, підписання договорів, робота з проектними і монтажними організаціями, прогнозування планів продажів (щотижневе, місячне, квартальне і річне), координація роботи регіонального бюро, технічної та сервісної служби, прогнозування складських запасів, річне планування і виконання різних маркетингових заходів, проведення навчань персоналу партнерських фірм.

За період роботи в компанії вивів продукцію компанії в лідери продажів устаткування преміум сегменту в регіоні. Спільно з партнерами створили фірмові салони опалювальної техніки Viessmann у всіх обласних центрах. Напрацьовано клієнтська база, що включає будівельні організації регіону, монтажні фірми, оптових і дрібнооптових клієнтів, бюджетні організації. Провів численні рекламні кампанії. Проводив не менше 10 щорічних навчань персоналу партнерських фірм. Контролював роботу південного регіонального бюро - м.Одеса.

Регіональний менеджер по Півдню України (включаючи республіку Крим)

ТОВ «Харріс СНД» (дочірня компанія французької кондитерської групи «Harry's»)

Торгові марки "Dan Cake" і "Harry's".

квітень 2004 - лютий 2005

За час роботи сформував нову дилерську мережу в регіоні, створив фокус команди на базі дилерів. Протягом півроку дилери вийшли на планові показники, яких компанія "Harry's" планувала домогтися протягом року.

Територіальний менеджер (Миколаївська та Херсонська обл.)

ТОВ «Євро Фудс ГБ Україна» (представництво ТМ «Gallina Blanca» (Іспанія))

вересень 2001 - вересень 2003

Основні завдання: планування і виконання плану продажів регіону, підбір і керівництво торговими представниками компанії та фокус командами у дистриб'юторів, ведення ключових партнерів.

Під час роботи в компанії, продукція займала лідируючі позиції на профільному ринку. Знайдено нові дистриб'ютори, сформована команда торгових представників, повністю виконані поставлені цілі і завдання.

До 2001 року - Робота в різних компаніях на позиціях: менеджер з маркетингу, торговий представник, менеджер з продажу.

Освіта

Державна Академія Легкої Промисловості України. м.Київ 1999 рік

Механічний факультет, інженер-механік по побутовій техніці.

Миколаївський суднобудівний технікум. м.Миколаїв 1992 рік

Електромеханічний факультет, електромонтажник.

А також:

Численні технічні навчання по опалювальному і холодильному обладнанню, тренінги з розвитку продажів, маркетингу, тайм менеджменту, керівництву персоналом і т.п.