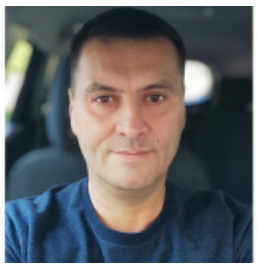
Шевченко Сергій



ДИРЕКТОР ФІЛІЇ, 35 000 ГРН.

8 жовтня 2021 Місто: Миколаїв

Готовий до відряджень: Одеса

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

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.

Досвід роботи

комерційний директор

ТОВ PMCI (TM RMC Manufacturer Company) (Виробництво холодильного обладнання), Миколаїв

01.2018 – 08.2021 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки: 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 ключовим партнерам. Ведення соціальних сторінок і сайту. Написання статей та презентацій. Проведення семінарів. Організація і участь у виставкових заходах. Участь в роботі Холодильної Асоціації України. 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). (Продаж теплотехнічного обладнання ТМ Viessmann), Одеса

04.2005 – 04.2017 (12 років)

Обов'язки:

Обов'язки: 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») (Продаж продукції ТМ), Одеса

04.2004 – 02.2005 (10 місяців)

Обов'язки:

За час роботи сформував нову дилерську мережу в регіоні, створив фокус команди на базі дилерів.

Проводив набір і навчання торгових представників.

Протягом півроку дилери вийшли на планові показники, яких компанія "Harry's" планувала домогтися протягом року.

Територіальний менеджер

ТОВ «Євро Фудс ГБ Україна» (представництво ТМ «Gallina Blanca» (Іспанія)). (Продаж продукції ТМ «Gallina Blanca»), Миколаїв

09.2001 – 09.2003 (2 роки)

Обов'язки:

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.

Освіта

Державна Академія Легкої Промисловості України (Київ)

Спеціальність: Механічний факультет, інженер-механік по побутовій техніці.

повна вища, 09.1993 – 06.1999 (5 років 9 місяців)

Додаткова освіта

• Авторська навчальна программа "English-start" від ГО "КСР "Південна ініціатива"". 2021р

• Енергосбереження та іновації у промисловому холодопостачанні. Одеська національна академія харчової промисловості. 2019р

• Как повысить эффективность участия в выставках. Агентство выставочного консалтинга ExpoEffect Eastern Europe. 2019

• Курсы английского языка по Оксфордской методике. 2014

• Развитие продаж. Обучение от компании Jansen Capital Management. 2014

• Максимальное использование потенциала. ITO service GmbH&Ko (Германия) 2013

• Новые реалии – новые подходы к управлению продажами. Киево-Могилянская бизнес школа. 2012

• «Управление собственным временем», «Техники переговоров», «Основные принципы работы на выставке». Consulting Group Киев. 2010

• Техника эффективной продажи. Бизнес тренер Александр Деревицкий. 2009

• «Техники успешных продаж» и «Эффективный коучинг». Baltic Training Group Киев. 2003

Знання мов

Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Високий рівень (вільно), Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач ПК - MS Office, CRM, 1C
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 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. Особистий автомобіль, водійські права категорії «В», стаж керування 21 рік. Активна життєва позиція. Участь в роботі громадських організацій. Активний відпочинок і подорожі.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Мета: Здобуття посади директора філії, комерційного директора, регіонального менеджера з продажу, керівника торгового відділу великої компанії.