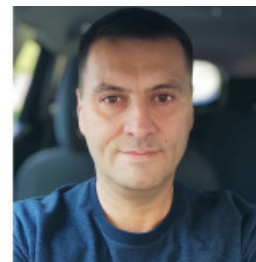


# Шевченко Сергій

## ★ ДИРЕКТОР ФІЛІЇ, 35 000 ГРН.

🔄 8 жовтня 2021 📍 Місто: [Миколаїв](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#)



Вік: 51 рік

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 РМСІ (ТМ 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. Обороти 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 ритейлу, 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 програма "English-start" від ГО "КСР "Південна ініціатива"". 2021р
- Енергосбереження та інновації 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&Co (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 Деревницкий. 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, 1С

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.