Мартіросян Давид

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ, 60 000 ГРН.

20 травня 2022 Місто: Київ

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, плаваючий графік роботи
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

керівник відділу збуту

ТОВ ((Виробництво, імпорт, дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ
03.2017 – По теперішній час (9 років 8 місяців)

Обов'язки:

Управління продажами в центральному, східному і південному регіонах:
1)контроль і керівництво збутом;
2)проведення переговорів з VIP клієнтами;
3)побудова дистрибуції в центральному, східному і південному регіонах України
4)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
5)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
6)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
7)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;

комерційний директор

Армінг груп ТОВ ((Імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)), Київ
04.2012 – 07.2013 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки: керівництво компанією
1)розробка бізнес процесів;
2)підбір кадрів, створення відділу з активних продажів;
3)управління та контроль збутом;
4)пошук і ведення переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Росія, Україна, Іспанія);
5)визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
6)проведення переговорів з VIP клієнтами;
7)побудова дистрибуції в кожній області України
8)ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
9)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, планування поставок, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
10)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту кількісних і якісних показників збуту продукції, їх впровадження і контроль виконання відділом продажів;
11)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
12)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;
Результат: компанія з нуля увійшла в новий для неї ринок і в перший же рік зайняла 10% ринку України.

керівник проекту

Браво Глас Трейд ТОВ ((імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)), Київ

07.2009 – 04.2017 (7 років 9 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки: керівництво проектами фасадна сітка і будівельна хімія, а саме:
1)розробка бізнес проекту;
2)рішення кризових явищ в проектах компанії;
3)контроль і керівництво збутом;
4)пошук і управління переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Естонії, Росія, Україна);
5)визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
6)проведення переговорів з VIP клієнтами;
7)побудова дистрибуції в кожному регіоні України
8)ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
9)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
10)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
11)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
12)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;
13)написання статей технічного і аналітичного напряму в спеціалізованих виданнях, та ін ..
Результат 1: під моїм керівництвом було реанімовано проект будівельна хімія, створений новий прибутковий проект фасадна сітка, мій відділ зробив максимально високий рівень продажів більш ніж 270тісяч доларів в місяць (щорічне зростання продажів за новим проектом більш ніж в 1.5 рази).
Результат 2: під моїм керівництвом був оптимізований проект будівельна хімія, знайдені нові рішення технічних і економічних характеристик товарної групи, що дозволило підвищити конкурентоспроможність напрямку і збільшити прибуток в 2 - 2,5 рази; реанімовано прибутковий проект фасадна сітка, розпродані неліквідні залишки, відновлений актуальний ринку асортимент, відновлені втрачені клієнти, знайдені і залучені нові постачальники, оптимізовано якість і конкурентоспроможність напрямків.

керівник відділу збуту

Евротрейд ПП ((імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ

10.2006 – 06.2009 (2 роки 8 місяців)

керівник відділу збуту

Гран плюс ТОВ ((імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ

11.2005 – 11.2007 (2 роки)

керівник відділу збуту

Декодор ТОВ ((виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ

07.2004 – 07.2005 (1 рік)

комерційний директор

Київський завод дверних систем ТОВ, Престіжбуд ТОВ (холдинг «Будівельні рішення») ((виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ

03.2003 – 07.2004 (1 рік 4 місяці)

Освіта

Міжрегіональна академія управління персоналом (Київ)

Спеціальність: Фінанси і міжнародна економіка

повна вища, 01.2002 – 01.2004 (2 роки)

Національний авіаційний університет (Київ)

Спеціальність: Факультет Систем Управління

повна вища, 01.1997 – 01.2003 (6 років)

Додаткова освіта

- Google Analytics Academy, Google Analytics Course (2021)
- Google Digital Workshop Основи цифрового маркетингу (2021)
- Тьютор королівського інституту маркетингу CIM, Великобританія, Основні напрями реформування продажів (2006)
- Балтікгруп, Підбір кадрів, проведення співбесід і правильне делегування завдань (2007)
- Бізнес-профі, Організація продажів і підвищення їх ефективності, 2008

Знання мов

Англійська - Вище середнього, Іспанська - Вище середнього, Російська - Професійний (експерт), Українська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навички: Планування продажів Управління продажами Аналітика продажів Продажі через дистриб'юторів Управління роботою з ключовими клієнтами Аналітичні дослідження Аналіз ринку Проведення переговорів робота з VIP клієнтами Ведення переговорів Розвиток продажів B2B Продажі Управління проектами Організаторські навички Робота в команді Ділове листування Укладання договорів Навчання персоналу Управління командою Управління співробітниками в регіонах Сучасний роздріб Управління персоналом Мотивація персоналу Керівництво колективом Ділова комунікація Стратегічний менеджмент Стратегічне планування Стратегія Розвитку Оптимізація бізнес-процесів Цінова політика Про мене: Спеціаліст з побудови продажів: написання стратегій просування, продукт менеджмент, керівництво відділом продажів, делегування і контроль виконання завдань, аналітика результативності, моніторинг ринку і т.д. Кваліфікований та досвідчений менеджер як відділу продажів, так і проектів загалом, з досвідом роботи понад 18 років.