Борика Яна



РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

2 листопада 2021 Місто: Київ

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Краса та SPA-послуги, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Директор по продажам по работе с ключевыми клиентами.

ПАО «Львовский хладокомбинат» (FMCG), Київ
12.2015 – По теперішній час (10 років 11 місяців)

Обов'язки:

- Управление отделом по работе с национальными и региональными сетями по всей Украине (состав отдела 50 чел). Работа с прямыми и не прямыми контрактами.
- Разработка структуры отдела по работе с ключевыми клиентами, координация бизнес процессов отдела и взаимодействие с другими подразделениям компании.
- Разработка системы мотивации отдела и контроль начисления.
- Подбор персонала.
- Анализ структуры рынка, разработка стратегии продаж по всем каналам сбыта.
- Планирование и управление годовыми бюджетами.
- Анализ экономической эффективности отдела и формирование стратегии по улучшению показателей.
- Годовое, квартальное, ежемесячное планирование продаж и контроль выполнения плановых показателей.
- Проведение годовых переговоров, подписание договоров. Привлечение новых клиентов.
- Планирование и проведение маркетинговых и трейд маркетинговых мероприятий, анализ их эффективности.
- Результат: Работа со всеми национальными сетями по всей Украине, частично региональными сетями, HoReCa и дистрибьюция. Открытия офиса в Киеве. Формирования структуры и отдела с нуля. Подбор эффективной команды 40-50 человек. Внедрение системы мотивации отдела. Организация всех бизнес процессов (внедрение электронного согласования документов, акций, внутренней отчётностии, системы годового планирования продаж, бюджетирования всего отдела)Снижение дебиторской задолженности от клиентов с 60% до 20% в среднем по году. Подключение новых клиентов. Подключение новых дистрибьюторов. Перевод контрактов с дистрибьюторов на производителя. Увеличение доли рынка на 10-15% , увеличение прибыль по проектам до 20-25%. Увеличение продаж 2020/2021г на 54% . Выполнение плановых показателей на 110%

Национальный менеджер

ЧП «Украинский продукт» (FMCG), Київ
04.2014 – 12.2015 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- Планирование и проведение переговоров, согласование условий с партнерами, подписание договоров.
- Аналитика и аудит в национальных сетях.
- Оценка затрат на продвижение товара и развитие в торговых сетях, включая логистику и принятие мер по их

минимизации.
- Планирование продаж и контроль их выполнения филиалами и дистрибьюторами.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Участие в разработке и организации промомероприятий, ценовых акций, визуализации ТМ.
- Анализ ценовой политики и качества продукции конкурентов.

Результат: Перезаключение договоров с более выгодными условиями для компании. Рост продаж на 14% за счет расширения ассортимента, представленности и маркетинговых мероприятий. Сокращения ПДЗ на 50%.Заркрыла проблемные накопившиеся вопросы: переоценки, документооборот, переучет оборудования и.т.д.

Руководитель отдела продаж по работе с ключевыми клиентами.

ДП «Милкиленд-Украина» (FMCG), Київ

12.2013 – 04.2014 (4 місяці)

Обов'язки:

- Управление отделом по работе с ключевыми сетями. В прямом подчинении 10 человек.
- Ведение переговоров, согласование условий, подписание договоров.
- Составление, утверждение и контроль годовых планов маркетинговых мероприятий по сетям.
- Оптимизация ассортимента, контроль представленности в торговых сетях.
- Контроль выполнения планов по прибыльности, дебиторской задолженности.
- Результат: Заключение договоров с существующими и новыми клиентами. Рост продаж на 10%. Проведение переоценок в сетях, в которых возникли сложности.

Руководитель отдела продаж по работе с VIP клиентами.

ПрАТ «Галичина» (FMCG), Донецьк

04.2010 – 12.2013 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Управление отделом. В подчинение 25 человек.

· Оперативное управление отделом: организация работы, координация, установление и контроль выполнение плана продаж, контроль соблюдения корпоративной выкладки, формирование отчетов.

· Анализ эффективности работы отдела.

· Разработка системы мотивации отдела, подбор персонала.

· Работа с ТС, ведение переговоров, заключение договоров.

· Распределение маркетинговых бюджетов, планирование и проведения маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение продаж.

· Контроль дебиторской задолженности.

· Ведение документооборота.

Формирование отдела с нуля. Организация работы отдела. Подбор эффективной команды. Внедрение мотивации. Развитие ТМ в Донецком регионе в сетях. Улучшение представленности в сетях. Увеличение продаж на 500%.

Территориальный менеджер

ООО «Сомелье» (Дистрибьюция), Донецьк

06.2008 – 12.2009 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Изучение региона, изучение конкурентной среды, ценовой политики, изучение спроса.

· Работа с каналами сбыта дистрибуторы, торговые сети, HoReCa.

· Поиск новых клиентов на вверенной территории.

· Ведение переговоров, заключение договоров.

· Контроль дебиторской задолженности.

· Контроль соблюдения дистрибутором ценовой политики.

· Планирование, разработка, организация и контроль проведения ATL и BTL активностей. Расчет эффективности проведенных мероприятий.

· Проведение презентаций продукции.

· Выполнение плановых показателей.

· Ведение отчетности и всей соответствующей документации.

Результат: Подключение новых клиентов на вверенной территории, увеличение продаж существующих операторов.

Специалист по работе с клиентами.

ООО METRO Cash & Carry Ukraine (ритейлер), Донецьк
04.2005 – 02.2008 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Ведение базы данных клиентов.

Работа с VIP-клиентами

Ведение переговоров с существующими клиентами с целью увеличить продажи.

Привлечение новых клиентов.

Анализ конкурентов, ценовой мониторинг.

Обработка полученных данных (корреспонденция, e-mail и т.д.)

Результат: Привлечение новых клиентов, увеличение продаж существующих.

Менеджер по продажам.

ООО «КОСМО» (дистрибьюция косметика и парфюмерия), Донецьк
09.2002 – 01.2004 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

- Работа с клиентами
- Мониторинг рынка
- Подготовка коммерческих предложений и презентаций продукции
- Отчетность и документация

Освіта

Государственный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. (Донецьк)

Спеціальність: Факультет – Маркетинг и таможенное дело”.
повна вища, 09.1998 – 07.2004 (5 років 9 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Владение ПК – пользователь (WINDOWS Microsoft Office, Internet и др.)
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Постоянно занимаюсь саморазвитием, посещаю тренинги: «Организация обмена опытом в отделе продаж» компания SellClones; «Основы работы с ВИП клиентом» компания KIY, семинары, вебинары, бизнес встречи и другие мероприятия. Увлечение: фитнес, путешествия, книги: художественная литература и психология.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Я имею огромный опыт в продажах в разных каналах сбыта, по большей части работала с сетями по всей Украине, но и с розницей и с дистрибьюцией тоже хорошо знакома. Моя цель найти работу от которой буду получать удовольствие, изучить новые направления и пол