Ласточкин Денис

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 50 000 ГРН.

21 лютого 2022 Місто: Дніпро

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: 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

Директор по продажам

ООО «Полифарб Украина» - ТМ «Полифарб», «Лакрисил». (Производство и дистрибуция лакокрасочной продукции.), Дніпро
11.2017 – 11.2021 (4 роки)

Обов'язки:

Функциональные обязанности:

- Организация работы нового для компании направления - работа с сетями DIY: «Эпицентр», «Новая Линия», «Олди», «Будмен», «Леруа Мерлен» и др.;
- Планирование продаж (месяц \ квартал \ год) в разрезе объема по менеджеру, по клиенту, по товарным группам;
- Участие в формировании бюджета. Контроль и анализ дебиторской задолженности;
- Разработка маркетингового плана, формирование и контроль ассортиментной политики, маркетингового бюджета, планирование акций, промо мероприятий, мониторинг цен;
- Проведение переговоров с ключевыми клиентами, ввод новых ТМ, расширение ассортимента и полочного пространства;
- Поддержка доли компании в объёме продаж покупателей через акции, ввод новых позиций, ротацию и уценку неликвидного товара.
- Исследование рынка и анализ деятельности конкурентов;
- Планирование и контроль отгрузок, складских запасов.
- Проведение собеседований. Подбор, адаптация, обучение новых сотрудников, увольнения;
- Разработка товаров, предназначенных для продажи в DIY сетях.
- Табелирование, подсчет премии, учет отпусков сотрудников;
- Руководство отделом продаж (более 100 сотрудников). Контроль выполнения KPI, контроль расчетов бонусной части менеджеров клиентов.

Результаты работы:

- Запустил новый для Компании проект - работа с сетями DIY.
- Разработал и внедрил систему мотивации сотрудников отдела продаж;
- Рост объема продаж 27 % - 2019/2020гг.; 24% 1-е полугодие 2021г.;
- Сократил процент потерь с 12 до 3% от товарооборота за счет оптимизации системы заказов;
- Участвовал в разработке и проведении обучающих семинаров для партнеров.
- Организовал работу с интернет-магазином всех действующих контрагентов.
- Сформировал и сохранил сильную команду менеджеров.

Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами.

ООО «Малби Фудс» - ТМ «Миллениум», «Любимов», «Бювет». (FMCG), Дніпро
05.2016 – 11.2017 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Функциональные обязанности:

- Ведение годовых и текущих переговоров с сетями и достижение соглашений по отгрузкам (ООО «АТБ – маркет»,ООО «Омега» и пр.);
- Планирование продаж, формирование квартального и годового плана активностей;
- Анализ ценовых трендов в категориях в ключевых сетях, понимание ценовых тенденций, сезонности и умение прогнозировать изменение цен на рынке;
- Контроль дебиторской задолженности, документооборота ,качества сервиса, через взаимодействие с торговым персоналом компании;
- Управление ценообразованием в рамках тарификации формирование плана трейд-маркетинговых мероприятий в рамках заложенного бюджета;
- Составление прогноза отгрузок на еженедельной, ежемесячной и годовой основе;
- Анализ маркетинговой активности конкурентов: ценовой политики, качества выкладки, объема размещения рекламных материалов, проводимых акциях;
- Улучшения коммерческих условий в пользу компании/повышение цен;
- Оценка экономической эффективности работы с клиентом;
- Ввод новинок, увеличение доли на полках и представленности продукции;
- Работа с персоналом: управление, подбор, оценка, разработка и внедрение мотивационных программ.

региональный директор по продажам

ЧАО «ИДС» - ТМ «Моршинская», «Миргородская», «Боржоми», «Трускавецкая», «Сорочинская». (FMCG), Дніпро

10.2008 – 05.2016 (7 років 7 місяців)

Обов'язки:

Функциональные обязанности:

- Работа с торговыми сетями ООО «АТБ – Маркет», ООО «Фоззи Фуд» ; ООО «Омега»;
- Текущее и стратегическое планирование продаж на закреплённой территории.
- Анализ динамики продаж и возможностей их роста;
- Обеспечение максимального присутствия ассортимента компании в ТТ согласно стратегии компании;
- Контроль отгрузок в ключевые сети по датам, контроль приемки продукции сетями.
- Мониторинг активности конкурентов по категории в канале включая ценовые и другие акции по продвижению категории;
- Определение задач подчинённым и контроль, за их выполнением;
- Контроль и минимизация уровня дебиторской задолженности на вверенной территории;
- Контроль выполнения плана продаж (ежемесячный, ежеквартальный, полугодовой, годовой), анализ выполнения плана (оперативный и по окончанию соответствующего периода), ежеквартальное проведение бизнес-ревью по итогам отчетного периода;
- Систематизация деятельности отдела: регламентация процессов, внедрение документооборота и форм отчетности торгового персонала.

Освіта

УГХТУ (Дніпро)

Спеціальність: Экономический "Экономика предприятия"

повна вища, 09.2013 – 06.2018 (4 роки 9 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь ПК: Windows, MS Office,Microsoft Outlook, Internet. Работа с орг.техникой, КПК;

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Личные качества: умение координировать работу, трудолюбие, требовательность, самообладание в сложных ситуациях, честность.