Григорьев Владислав

ДИВИЗИОННЫЙ МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

27 грудня 2021 Місто: Дніпро

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

ОБРАЗОВАНИЕ

2002-2005 гг.

1996 – 1999 гг.

Государственный институт подготовки и переподготовки кадров промышленности на базе Металлургической академии. Специальность: менеджмент организаций.

Днепропетровский транспортно-экономический техникум. Специальность: экономика предприятий.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2019г- IF Development Center «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - о бизнесе просто и доступно».

2009-20011 курс тренингов ДП КК «РОШЕН» тренер Бойко Ю., Головащук А.:

ТП 1 «10 шагов торгового визита»;

ТП 2 «Типы личностей, элементы НЛП»;

СВ 1-«Организация работы супервайзера»;

СВ-2 «Стили управления».

2005 – «Системный подход к продажам» Бюро успешных продаж;

2006 – «Тайм-менеджмент» Infor Manager.

ОПЫТ РАБОТЫ

Июнь 2018

Октябрь 2021 (3,3 года)

ООО СП «Solomia»

Специализация: производство и продажа чая ТМ ВАТІК, АСКОЛЬД, Домашний Чай.

Должность: **Дивизионный менеджер**

Непрямые продажи

Территория: СЮВ -Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Донецкая, Луганская, Одесская, Николаевская, Херсонская, Полтавская, Сумская, Черкасская обл.

Ответственность:

1. Команда (8 территориальных менеджеров, 240 ТА ОП),

2.Территория (12 000 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 160 sku),

4.Дистрибьютор: 13 партнеров (управление -ОП, маркетинговый бюджет, подбор, развитие, мотивация торгового персонала, трейд маркетинговые активности).

5. При старте работы систематизированы все процессы ОП: введены бланки и сроки оперативной отчетности (План активности, Прогноз закупки, Прогноз захода ДС), бланки полевых и сторчеков, введена новая система мотивации, введены критерии затрат Регионального и Национального бюджетов, введены новые Торговые условия для Дистрибьюторов. Заменены 30-40% ТМ-ов, а так же некоторые Дистрибьюторы на территории. За первые 1,5 года работы получен прирост около 30% итого по всей территории СЮВ. Начиная с середины 2020г был запланирован запуск новых премиальных линеек чая ТМ Askold Teatime, Askold Inspiration, однако после расстановки продукта, в том числе и в сетевом канале, компания отказалась выделять ранее запланированные ср-ва на продвижение новых ТМ и развития ООО СП «Solomia» в целом. После чего мною было принято решение покинуть ряды компании, в виду отсутствия перспектив роста и развития.

Ноябрь 2013

Июнь 2018 (5 лет)

ООО «Компания Май Украина»

Специализация: производство и продажа чая ТМ Майский, Лисма, Curtis, Richard.

Должность: **Региональный менеджер**

Непрямые продажи

Территория: СЮВ -Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Донецкая, Луганская, Одесская, Николаевская, Херсонская области.

Ответственность:

1. Команда (7 территориальных менеджеров, 94 фокусных и 41 ТА ОП),

2.Территория (11 700 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 120 sku),

4.Дистрибьютор: 12 партнеров (управление -фокусные команды, маркетинговый бюджет, подбор, развитие, мотивация торгового персонала, трейд маркетинговые активности).

На всех территориях (кроме Кировограда) созданы фокусные команды, открыты новые дистрибьюторы, активизированы все региональные и локальные сети, на протяжении 4 лет демонстрировал постоянный прирост количественных и качественных показателей (год к году).

Три раза награждался дипломами за высокие достижения в работе.

Сентябрь 2011

Октябрь 2013 (2 года)

ООО «Мегаполис Украина Лоджистикс»

Специализация: продажа чая ТМ Дилма

Должность: **Региональный менеджер**

Непрямые продажи

Территория: Днепропетровская обл., Запорожская обл., Полтавская обл., Кировоградская обл.

Ответственность:

1. Команда (1 территориальный менеджер, 1 мерчендайзер),

2.Территория (5 200 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 42 sku),

4.Дистрибьютор (логистика, маркетинговый бюджет, мотивация торгового персонала)

Создана торговая команда, открыты новые дистрибьюторы, активизированы все региональные и локальные сети, прирост к предыдущему году 58%.

Ноябрь 2009

Сентябрь 2011 (2 года)

ДП КК «Рошен»

Специализация: производство кондитерских изделий ТМ Рошен, ТМ Мрия

Должность: **Супервайзер**

Прямые продажи

Территория: Днепропетровская обл. (без Кривого Рога)

Ответственность:

1. Команда (6 торговых агентов, 1 мерчендайзер),

2.Территория (700 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 200 sku)

Работал по трем территориям- область, левый берег, правый берег. За период работы двое из ТП выросли до СВ. По итогам 2010г был лучший командный показатель выполнения финансового плана и наибольший прирост к 2009г по филиалу.

Сентябрь 2001

Октябрь 2009 (8 лет)

ЗАО «Днепропетровский комбинат пищевых концентратов»

Специализация: производство продукции под ТМ «Золотое зерно» - сухие завтраки, бакалея, кондитерка, кофейная группа

Должность**: территориальный**, **региональный менеджер.**

Территория: Днепропетровская обл, Полтавская обл., Кировоградская обл. , Черкасская обл.

Непрямые продажи (4 дистрибутора, в подчинении 3 территориальных менеджера, 5 мерчендайзеров).

Достижения:

- Создана команда сбыта: 3 ТМ, 5 мерчендайзеров.
- Заменены без потери дебеторки дистрибуторы в Дн-ской и Черкасской обл.
- Заключены маркетинговые договора с сетями Караван, Варус, Rainford, КС-трейдинг. Активизированы все локальные сети: Велес, Малинка, Капи, РББ, Юби Трейд, Виват Корзинка, Аликон.
- Запущены программы трейд-маркетинговой поддержки продукции.
- Была предложена и введена в действие система формирования маркетингового фонда при дистрибьюторе для мотивации дистрибьютора, агентов, продавцов ТТ.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленность, коммуникабельность, стрессоустойчивость, амбициозность, самостоятельность, ответственность, честность, способность к обучению.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

Пользователь ПК: MS Office, Power Point, 1С-предприятие, Spot 2d.

Водительское удостоверение категории В

Опыт вождения более 15 лет

Личный автомобиль: Toyota Avensis 2007г

ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ

Русский, украинский – свободно