Москалева Инна



КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 45 000 ГРН.

13 січня 2022 Місто: Харків

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

Опис

Образование

Высшее. Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства им. Петра Василенко.

Менеджер-Экономист предприятия.

Цель

Получение должности руководителя предприятия, коммерческого директора, директора филиала, директора по продажам.

Желаемая заработная плата (ставка) от 40 000 грн в мес +%

Опыт работы

Директор по развитию

ООО ПП «Фолио Плюс»

С 15.01.2021 – 01.10.2021

Исследования рынка и конкурентов, поиск идей для развития бизнеса.

Управление маркетингом и продажами.

Управление и совершенствование политики продаж.

Управление сотрудниками

Руководитель отдела продаж

С 07.2014 по 07.2020

ООО «НОВАКОРМ»

Основные обязанности: анализ продукции и формирование позиции компании на рынке комбикормов, анализ деятельности конкурентов, построение эффективного взаимодействия структурных подразделений: производство, закупки, контроль качества, отдел продаж; организация и контроль эффективного процесса продаж; развитие продаж и роста прибыли, открытие сети магазинов по Украине, формирование дилерской сети, контроль выполнения планов продаж, составление бюджета, ценообразование и формирование прайс-листов для всех категорий населения, участие в тендерах и формирование коммерческих предложений, проведение переговоров с ключевыми клиентами, контроль дебиторской задолженности.

Результаты работы: Продажи увеличены до уровня бюджетных показателей: 4500 тонн в месяц (в 2014 году 1960 тонн), рост финансовых показателей по прибыли (с 6,5% до 12%), открыто 6 магазинов оптово-розничной торговли, выведены две дополнительные ТМ на рынок населения.

Причина увольнения: Собственное желание

Директор коммерческого департамента

С 07.2013 по 07.2014

ООО «IPCOM»

Основные обязанности: анализ рынка продукции и поиск новых направлений, разработка и внедрение стратегии предприятия, взаимодействие с производством, формирование регламента взаимодействия структурных подразделений, бюджетирование, ценообразование, увеличение объемов продаж на внутреннем и внешних рынках (СНГ) , разработка и внедрение системы мотивации для коммерческого департамента

Результаты работы: Внедрена новая система мотивации, уровень продаж выведен до требуемых показателей, заключен долгосрочный договор с РосТелеком.

Причина увольнения: Собственное желание

Директор по продажам и маркетингу

с 05.2010 по 07.2013

ООО "НПО Ю Би Си ПРОМО" подразделение компании UBC GROUP, (Производство ПРОМО продукции)

Основные обязанности: маркетинговое исследование рынка, поиск новых контрагентов, ведение переговоров, взаимодействие с производством

Результаты работы: Прямые продажи промо продукции, на постоянной основе, таким крупным компаниям как: «Крафт Фудз Ураина», «Марс Украина», «Макдональдс Украина» МТС, Киевстар, Лайф и другие. Разработан и внедрен новый проект по производству и реализации продукции для ритейла.

Причины увольнения : собственное желание

Коммерческий директор

с 09.2002 по 05.2010

ОАО "ЧЗТА", ООО "Авант-М(Производство и продажа топливной аппаратуры, активов)

Численность персонала в подчинении: 57 человек

Основные обязанности: Организация работы коммерческого департамента, в том числе : Отдел сбыта, отдел снабжения, отдел маркетинга, склады, транспорт. Разработка и внедрение стратегии развитии предприятия. Формирование бюджета предприятия. Организация работы по обеспечению предприятия ТМЦ, оптимизации количества материалов на складе и в незавершенном производстве, реализации готовой продукции, реализации незадействованного в производстве оборудования и неликвидов. Ведение переговоров с ключевыми партнерами предприятия, подписание договоров. Работа с кредитными учреждениями, фискальными и контролирующими органами .

Результаты деятельности: Формирование дилерской сети на Украине, России, Беларуси, странах ближнего и дальнего зарубежья. Увеличение объемов продаж до уровня бюджета (на момент прихода 50 000грн/мес. - на момент увольнения 1 500 000 - 2 000 000 грн/мес). Привлечение денежных средств на предприятие, за счет

сокращения издержек на складах ТМЦ.

Причина увольнения: конфликт собственников

Исполнительный директор

с 09.2001 по 05.2002

ООО Соевая фабрика ГРОНО", (Производство молочно-соевых продуктов)

Должность: директор молочно-соевого производства

Основные обязанности: Организация работы предприятия с «0», формирование штата, работа с контролирующими органами (администрация района, налоговая и т.д.), изучение рынка производителей/конкурентной среды и рынка продукции, с целью разработки стратегии развития предприятия и продаж

Результат деятельности: Подготовлено предприятие к началу работы.

Причина увольнения: Ликвидация предприятия по решению акционеров.

Ключевая информация

•Наличие большого практического опыта успешных продаж и взаимоотношений с клиентами

•Успешный опыт вывода на рынок новых торговых марок

•Наличие лидерских и управленческих навыков

•Успешный опыт подбора и обучения персонала

•Отличное знание техники ведения прямых и непрямых продаж

•Наличие опыта системного управления всеми структурными подразделениями предприятия

Личные качества: Ответственность, коммуникабельность, высокая работоспособность, умение принимать решения и нести за них ответственность, корректное отношение к подчиненным, стрессоустойчивость, аналитический склад ума, целеустремленность, пунктуальность, чувство юмора

Профессиональные навыки: Формирование бюджета предприятия , уверенный пользователь (1-С Предприятие, MS Office : Word, Excel), стратегическое планирование.

Дополнительная информация: Водительское удостоверение (Опыт вождения более 15 лет)