

Ситар Игорьь

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С VIP-КЛИЕНТАМИ, 15 000 ГРН.

🔄 15 січня
2022

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 56 років

Режим роботи: повний робочий день, позмінна робота, плаваючий графік роботи

Категорії: Краса та SPA-послуги, Торгівля, продажі, закупівлі, Туризм та спорт

✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

- Ситар Игорьь Владимирович

Родился в городе Киеве 14 марта 1969г.

Претендую на должность: Руководитель торгового отдела, помощника руководителя, регионального менеджера.

Контакты

Почтовый адрес: Украина, Киев 02154, ул. Бучмы 6/А, кв.76

Образование

1988г. - Окончил Киевский речной техникум по специальности Судовождение на внутренних водных путях с квалификацией техник - судоводитель 3-го класса.

2010г. -Окончил МАУП по направлению менеджмент организаций, специализация: Медичний та фармацевтичний менеджмент

Тренинги

1999г. Бизнес-тренинг: "Деловое общение", "Гуманитарный Центр" г.Киев.

2001г. Бизнес-тренинг: "Технологии эффективных продаж", агентство "Бизнес мастер" г.Киев.

2002г. Бизнес-тренинг: "Эффективное управление", "RACHIBA TRAINING" г.Киев.

2008г. Бизнес-тренинг: "Эффективная деятельность по руководству отделом продаж Агентство "MERCYRI PROFESSIONAL".

Квалификация

Опыт работы

2020-2021 - Директор магазина. Открытие оптового магазина Бьюти индустрии ТМ Денис с "0".Подбор персонала. Наполнение магазина продукцией ведущих брендов .Решение организационных вопросов.

2016-2019гг.-Компания"ТОРГОВИЙ ДІМ КІРУС" г.Киев - Ген.Директор (Товары медицинского назначения).

2013-2020гг. Компания RIO г.Киев- (производитель одноразовой продукции для бьюти индустрии) -Руководитель отдела оптовых продаж.

-Запуск компании с "0"

-В 2015 компания вошла в десятку ведущих операторов Украины бьютииндустрии.

-Участие компании в значимых событиях Бьютииндустрии

2011-2013гг. Компания ООО ПРОФ СТИЛЬ г.Киев Профессиональная косметика ТМ"Эстель" эксклюзивный представитель ТМ ЗИНГЕР(Германия) маникюрно-педикюрные принадлежности - Региональный менеджер аптечного развития

2010-2011гг. Компания ТОВ“ИМЕКС УКРАИНА” – “GREENLIGHT ”г.Киев
-РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ

Профессиональная косметика .

Разработка и внедрение стратегии продаж в регионах Украины и Киева.

Изучение конкурентной среды, логистика.

Планирование и выполнение планов продаж.

Проведена реструктуризация департамента продаж.

Введение в работу отчетности и планирования для продающего персонала.

Подбор персонала и ведение собеседований.

Проведение обучения продающего персонала (внутренние тренинги, сопровождение в очных переговорах)

Разработана и внедрена схем мотивации ,стимулирования продаж.

Участие в организации и проведении специализированных выставок Украины.

2009-2010гг. Компания “ТОРГОВЫЙ ДОМ КИРУС”г.Киев

-Руководитель департамента аптечного развития.

Открытие и запуск аптек и аптечных пунктов.

2008г.-2009г.:Компания ЗАТ “Фармация – 2000” г.Киев(завод БАТ Фармак)

-Руководителя коммерческого отдела. Планирование и выполнение планов продаж, разработка функциональной стратегии и тактики продаж в Украине. Разработка и внедрение коммерческой политики фирмы. Организация и проведение встреч на высшем уровне с VIP клиентами. Контроль дебиторской задолженности, контроль над соблюдением рекомендованных цен в продажах на территории Украины. Подбор персонала и ведение собеседований. Изучение конкурентной среды, логистика. Разработка схем мотивации, стимулирования продаж.

Достижения: реструктуризация коммерческого отдела, увеличение объема продаж за год на 32%;

Сокращение дебиторской задолженности на 460 000тис., экономия по фирме 6 000 грн ежемесячно за счет отлаженной логистики.

2000г. - 2008г.:БАТ ЗАТ “Фармация – 2000” г.Киев(завод БАТ Фармак) в должности ведущего специалиста

регионального отдела. Разработка и внедрение стратегии продаж в регионах Украины. Организация работы и контроль деятельности филиалов, представительств. Введение в работу отчетности и планирования.

Инвентаризации. Контроль ведения переговоров подчиненных с потенциальными клиентами. Подготовка участие в коммерческих и государственных тендерах. Систематизировал работу по подбору кадров для представительств.

Проведение обучения продающего персонала (внутренние тренинги, общие сборы в регионах).Поиск и организация работы складских помещений согласно условий лицензирования. Открытие региональных представительств в городах Ужгород, Черновцы, Ивано-Франковск, Львов, Хмельницкий, Тернополь, Винница, Чернигов, Полтава, Сумы, Николаев, Симферополь, Луганск. Работа с государственными контролирующими органами.

Достижения: открытие и создание компании с “0”; выход в 2002г. Компании в 10-ку ведущих дистрибьюторов Украины; увеличение объема продаж в год составило до 50 %; под личным руководством открыто и запущено 13 региональных складов по Украине; создание команды единомышленников работающих на положительный результат;

Дополнительные сведения.

- Высококласный продавец (более 20 лет опыта)
- Опыт проведения значимых событий (выставки Бьютииндустрии на уровне Украины. Молдовы)

Личные качества: высокий уровень работоспособности, ответственность, дисциплинированность, аккуратность, легко обучаемость.

Знание программ: WORD, EXCEL, Delo-Pro,1-S Бухгалтерия, Internet, OUTLOOK – грамотный пользователь.

Языки: украинский, русский – свободно;

Семейное положение: дети 14 и 25 лет.