Богатыренко Владимир

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО ПРОДАЖАМ, 55 000 ГРН.

21 січня 2022

Місто: Київ

Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Начальник отдела непроизводственных материально-технических ресурсов Департамента категорийного управления

АО "Укрзалізниця" ((Грузоперевозки)), Київ

03.2021 – По теперішній час (4 роки 1 місяць)

Обов'язки:

обеспечение формирования номенклатуры категории с учетом требований заказчиков относительно самого предмета закупок, условий, сроков, объемов, графиков поставки, квалификационных критериев и других существенных факторов; разработка (обновление, актуализация)
определение мер и инструментов для реализации категорийных стратегий закупок номенклатуры; обеспечение реализации категорийных стратегий и планов закупок номенклатуры;
обеспечение выполнения категорийных планов закупок по определенной номенклатуре;
планирование, координирование и проведение встреч с поставщиками по определенной номенклатуре;участвовать в проверках по соблюдению нормативно-правовых номенклатуры по определенным руководством ЦКТУ показателям;
актов, по другим обеспечением эффективности встреч с поставщиками вопросов, относящихся к компетенции отдела;
обеспечение соблюдения правил документооборота, ведение делопроизводства в отделе и надлежащее хранение документов в течение установленного срока, относящихся к компетенции отдела

Руководитель отдела продаж

Астра Дистрибьюшн, ((Импорт, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Київ

11.2012 – 03.2021 (8 років 3 місяці)

Обов'язки:

управление отделом продаж;
подбор, обучение, контроль и мотивация сотрудников;
контроль выполнения и постановка планов продаж,
контроль поступлений оплат от клиентов;
проведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей; создание договоренностей об участии в сезонных мероприятиях в течение года;
обновление, улучшение условий работы с клиентами;
Достижение:
- заключение договоров поставки с торговыми сетями, в том числе на новые группы товара собственного импорта;
- прирост оборота компании около 40% за счет развития продаж по новым товарным группам.

Руководитель отдела продаж

ООО "Национальная мультимедийная компания" ((Издательство, производство, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Київ

05.2009 – 11.2012 (3 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- постановка планов продаж и поступлений денег;
- формирование контроль и управление отделом 4 руководителя
направления, 32 менеджера, 12 региональных менеджеров, 16 продавцов медиа отделов, в непосредственном подчинении;
- контроль и регулирование дебиторской задолженности;
- контроль наличия сверок и документации по клиентам;
- контроль отгрузок клиентам в случае невыполнения клиентами обязательств по платежам;
- обновление, улучшение условий работы с клиентами (расширение количества ТТ, увеличение доли витрины, расширение ассортимента);- контроль организации стартовой отгрузки, торгового оборудования при расширении количества ТТ у клиента или расширении ассортимента;
- ведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей, годовые переговоры;
- урегулирование сложных ситуаций с клиентами;
- контроль своевременной пролонгации договоров.
- совместное создание и утверждение логистической схемы работы с Операционным Директором и Руководителями направлений;
- формирование потребности в обслуживании мерчандайзерами ТТ с Руководителями направлений;
- контроль документооборота для предоставления в бухгалтерию.
- ведение мониторинга продаж поставленного товара и спроса на новые товары совместно с директором по ассортиментуДостижение:
-организация продаж в новые каналы сбыта, сети АЗС (более 700 мАч), гипермаркеты, магазины по продаже строительных материалов, интернет

Начальник торгового отдела филиала

Корпорация "РОШЕН" ((Производство, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Київ

10.2005 – 04.2009 (3 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- составление планов и принятие мер по выполнению плановых показателей предприятия
- контроль динамики развития рабочей базы клиентов
- ведение контроля и учета взаиморасчетов по заключенным договорам, связанным с реализацией товаров и услуг фирмы-логистика маршрутов доставки продукции;
- кадровая комплектация и списочная численность отдела, 5 супервайзеров, 24 менеджера по продажам, 5 мерчандайзеров, 3 оператора, в непосредственном подчинении.

Освіта

Национальный университет пищевых технологий (Київ)

Спеціальність: Технологический факультет. Инженер-технолог по переработке, хранению и консервированию мяса и мясопродуктов, Киев

повна вища, 09.1995 – 06.2000 (4 роки 9 місяців)

Киевский национальный торгово-экономический университет (Київ)

Спеціальність: Торговый факультет. Товаровед и организатор торговли продовольственными товарами

повна вища, 09.1987 – 06.1991 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Курсы, тренинги («Системный подход к продажам» (Май 2014) «Управление персоналом по Адизесу» (Июнь 2019г.))

• Курсы, тренинги («Эффективные переговоры» (Март 2010г) «Экстрим – тренинг» (Июль 2010) «Секреты управления временем и основные навыки делегирован)

• Курсы, тренинги («Экстрим – тренинг «Все невозможное – (Июнь 2008) «Системный подход к продажам» (Сентябрь 2008г) «Организация работы су)

• Курсы, тренинги («Математика продаж» (Июль 2006) «Математика продаж» (Июль 2007) «10 шагов успешных прожаж» NEW (Февраль 2007) «Экстрим – тренинг)

Знання мов

Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Word, Excel, Outlook 1С Підприємство АС Моніторинг