Мрачко Андрій

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ДИВИЗИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

22 серпня 2023 Місто: Одеса

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Коммерческий директор

Форум (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт), Одеса
01.2018 – 12.2021 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Управление коммерческим подразделением до 15 чел
- Ведение и развитие ключевых проектов коммерческого департамента
- Участие в построении эффективных внутренних бизнес-процессов и процессах по развитию продуктов
- Оценка эффективности работы менеджеров, подготовка предложений по улучшению качества работы подразделения и отдельного сотрудника
- Участие в разработке и реализации планов по достижению коммерческих показателей
- Формирование здорового климата внутри команды, повышение продуктивности работы сотрудников, анализ и обратные связи
- Участие в отборе персонала, процессах адаптации и обучении
- Проведение переговоров с поставщиками
- Проведение переговоров с ключевыми клиентами региона
- Разработка и внедрение трейд-маркетинговых активностей
- Мониторинг рынка
- Определение ценовых параметров на продукты
- Разработка и внедрение индивидуальной системы ценообразования
- Анализ работы своего подразделения
- Ведение отчетности

Менеджер по развитию бизнеса

Сигарный Дом "Фортуна" (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт), Одеса
06.2011 – 06.2017 (6 років)

Обов'язки:

- Поиск новых направлений развития бизнеса

• Составление/презентация бизнес-планов

• Адаптация и введение в существующую структуру новых направлений.

• Внедрение новых стандартов работы торговой команды с новыми продуктами

• Сопровождение активностей

• Контроль выполнения показателей направлениями

Региональный менеджер FMCG

Henkel Ukraine LLC / Хенкель Украина ТОВ (FMCG), Одеса
02.2011 – 06.2011 (4 місяці)

Региональный менеджер FMCG

Fererro Ukraine LLC/Ферреро Украина ТОВ (FMCG), Одеса
06.2007 – 02.2011 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Подбор и обучение персонала;

• Проведение презентаций для торговой команды;

• Постановка и контроль выполнения планов продаж;

• Контроль дебиторской задолженности;

• Выведение стандартов компании и контроль их выполнения;

• Переговоры с ключевыми клиентами;

• Выведение аналитических данных по продажам, сравнительный анализ

• Анализ KPI всех юнитов

• Взаимодействие со всеми партнёрами компании(дистрибуторами)

• Взаимодействие со всеми отделами компании

Освіта

Одеський Державний Економічний Університет (Одеса)

Спеціальність: Облік та Аудит господарської діяльності
повна вища, 09.1996 – 06.2001 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Нижче середнього, Польська - Початковий, Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевненний користувач MS Office
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Честный, открытый, трудолюбивый, порядочный и уравновешенный. • Целеустремленность-не боюсь принимать решения и нести ответственность за результаты этих решений • Активен в своей жизненной позиции, быстро обучаем, открыт новому и готов к сложным задачам • Аналитический склад ума и навыки стратегического планирования • Хорошие коммуникационные навыки. • Умение вести переговоры, понимать потребности и давать обратную связь. • Успешный опыт построения и развития отношений с клиентами и партнерами • Опыт работы руководителем более 10-лет (продуктовые и не продуктовые группы товаров) • Большой опыт в построении отдела продаж и создании команды B2B (ХоРеКа, кондитерские и хлебобулочные производства) • Большой опыт в построении отдела продаж и создании команды B2C (Одесская, Николаевская, Херсонская, Черкасская, Донецкая, Луганская, Кировоградская области) • Большой опыт в управлении фокусной командой B2C (вся Украина) • Опыт участия в создании и реализации трейд-маркетинговой стратегии развития направления • Опыт в поиске, подборе, подписании условий и запуске дистрибуторов с нуля • Запуск работы филиалов прямого управления с нуля (Умань, Измаил) • Ориентация на цифры в принятии решения • Способен самостоятельно планировать и организовывать работу качественно и эффективно