Поташкин Александр

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 30 000 ГРН.

26 вересня 2022 Місто: Дніпро

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Цель: получение работы в должности исполнительного (коммерческого) директора, руководителя отдела продаж, закупок.

Опыт работы в коммерческой сфере 18 лет.

ООО «ФИТОЛИТ», руководитель направления, исполнительный директор (01.04.21 – по сегодняшний день)
Производство, собственный продукт, оптовая торговля.
В подчинении 5 человек (без производственного коллектива).
Основные обязанности:

- Создание нового продукта компании
- Выявление потребности продукта на рынке
- Калькуляция себестоимости продукта, выявление рентабельности
- Прописанные бизнес-планы всего производства, реализации и логистики
- Набор персонала (отделы реализации и логистики), подготовка и обучение сотрудников.

ООО «Алтант Трейд», коммерческий директор, соучредитель (02.08.19 – 01.04.21)
Оптовая торговля. В подчинении 6 человек.

- Прямые продажи, контроль менеджеров отдела сбыта
- Калькуляции себестоимости продажи
- Закупка товаров
- Работа с договорами
- Выписка первичной документации
- Разработка планов продаж на неделю, месяц, квартал
- Контроль отдела логистики, планирование отгрузок на месяц
- Отчёты продаж, закупок, дебиторская и кредиторская задолженности в 1С
- Личные встречи с ЛПР клиентов, поставщиков, производителей
- Набор персонала (менеджеры по продажам, менеджеры по логистике)

Компания была создана с нуля. За год работы месячный оборот составил 1,8 млн грн., при среднем проценте маржи в 18%.

ООО «ВБА», начальник отдела продаж (19.11.2017 – 02.08.19)

Менеджер по продажам, ВИП клиенты (19.11.2012 – 20.11.17)
Оптовая торговля, собственное производство, B2B

- Выявление клиентов на рынке
- Работа с договорами
- Выписка первичной документации
- Коммерческие предложения, калькуляции себестоимости
- Личные встречи с ЛПР клиентов
- Составление планов продаж, утверждение их у директора
- Участие в еженедельном рекомендательном совете всех отделов компании

- Обучение новых менеджеров продуктам компании
- Ежемесячное обучение профессиональных навыков.

В данной компании наладил торговлю с Беларусью и Молдавией.
Увеличил объемы продаж в 3 раза.

Поднял процент маржи,

ООО «Поликолор», ООО «СТАЛЬРЕСУРС», менеджер по закупкам сырья и сбыта продукции (2004 – 2012)

Компания производитель лакокрасочных материалов, продажа металлопроката.

- Поиск клиентов
- Развитие рынка
- Ежедневное планирование отгрузок
- Составление договоров, их подписание
- Командировки
- Встречи и переговоры с ЛПР
- Поиск новых и перевалочных складов для металлопроката

Служба в армии (2002 – 2003)

Образование высшее.
ДГТУ (Днепровский Государственный Технический Университет)
г. Днепродзержинск (2006 – 2009) Технология машиностроения.

ДИТ (Днепродзержинский Индустриальный Техникум)

г. Днепродзержинск (1997 – 2001)) Механик строительного оборудования.

Уверенный пользователь ПК, знание Word, Excel, 1С

Школа Высоцкого, Котова.

Постоянное участие в вебинарах и тренингах по продажам, постоянное улучшение профессиональных навыков.

Женат, есть ребенок.

Собственный автомобиль, права категории В, стаж вождения 18 лет. Готов к командировкам, переезду в другой город, область.