Макаров Євген



РУКОВОДИТЕЛЬ

21 квітня 2022 Місто: Київ

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Навыки и опыт:

- Управление ресурсами / финансами;
- Управление персоналом / мотивация;
- Управление продажами - дистрибуция по всем каналам сбыта, ценообразование, ассортиментная политика;
- Стратегическое бизнес-планирование;
- Координация работы производства, логистики, продаж;
- Управление ВЭД (импорт, экспорт);
- Управление контрактами (проведение деловых переговоров на разных уровнях, разработка и подписание контрактов);
- Анализ и прогнозирование рынка и конкурентной среды;
- Практический опыт кризисного менеджмента;
- Проект менеджмент;
- Быстрое погружение в новые бизнес-процессы.

1.07.2019 по настоящее время

Консалтинг производственно-дистрибуторских компаний.

АНАЛИЗ РЫНКА – исследования рынка и адаптация компании под рыночные стандарты (SWOT- анализ, корректировка ценообразования, модернизация продукции, разработка новых продуктов);

ОБЩЕЕ УПРАВЛЕНИЕ – проведение оценочных мероприятий, построение организационной структуры, формирование коммерческой политики по каналам сбыта, поиск новых партнеров;

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ АУДИТ – контроль налогообложения и финансовых резервов, снижение себестоимости и увеличение прибыли;

ПРОИЗВОДСТВО – ускорение производственного цикла и повышение производительности, автоматизация производства, подбор оборудования для производства продукции.

05.2012 — 21.06.2019

ООО «Петрус Кондитер» (FMCG - пищевое производство, кондитерские изделия)

Руководитель бизнес направления продукты питания

КЛЮЧЕВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

Построение системы дистрибуции;

Координация работы производственного предприятия;

Операционное и административное управление кондитерским бизнесом;

Развитие ТМ в Украине и ВЭД;

Формирование маркетинговой стратегии;

Планирование и бюджетирование.

ФУНКЦИОНАЛ В ПРОИЗВОДСТВЕ:

- Согласование и утверждение плана и бюджета производства;
- Планирование производства - годовое, ежемесячное, еженедельное, ежедневное (оперативное изменение плана под потребности рынка);
- Контроль за модернизацией и ремонтом оборудования;
- Согласование покупки и запуска нового оборудования;
- Контроль на производстве за соблюдением стандартов качества;
- Контроль за обеспечением сырья, вспомогательных материалов и комплектующих для выполнения плана производства;
- Организация рабочих групп Производство – Продажи – Маркетинг с целью выпуска под потребности рынка новых видов продуктов.

ФУНКЦИОНАЛ В ПРОДАЖАХ УКРАИНА, ВЭД

- Формирование и обучение команды отдела продаж;
- Построение дистрибуции в Украине и ВЭД по всем каналам сбыта розница, сети, опт, нестандартные каналы;
- Разработка и внедрение системы ценообразования, системы скидок и бонусов в разных каналах сбыта;
- Контроль за выполнением планов продаж в Украине и ВЭД.

Операционный функционал по каналу сбыта Дистрибуторы и ВЭД

- Анализ сбыта и конкурентной среды в сегменте с учетом особенностей каждой области, особенностей основных конкурентов, выявление возможностей территорий, мониторинг конкурентов;
- Постановка и выполнение планов продаж Украина, ВЭД кг, грн, акб, приоритеты, планов по заходу денежных средств ежемесячно и ежеквартально на областном, региональном уровне для собственной команды продаж и для команд продаж дистрибуторов (в работе с внешними рынками разработка полного цикла плана развития на год, квартал, месяц по каналам сбыта розница, сети, опт, не стандарт);
- Разработка стратегии и тактики сбыта для каждого потребительского сегмента под каждую область индивидуально;
- Разработка и внедрение системно квартальных трейд программ и приоритетов;
- Разработка и внедрение национальных акций для полного цикла мотивации: команда продаж – дистрибутор – команда дистрибутора – розница;
- Разработка и внедрение программ по выводу на рынок новых продуктов, сезонных продуктов по каналам сбыта, разработка и соблюдение графика вывода новых продуктов;
- Подключение и работа с тендерными клиентами, нестандартными каналами сбыта;
- Создание фокусных команд на базе дистрибуторов;
- Работа с эксклюзивными командами на собственных филиалах;
- Разработка и внедрение программ по определению и достижению необходимого уровня дистрибуции в каждом отдельно взятом регионе/области. Определение необходимого количества точек на каждый регион /область, определение необходимого кол-ва sku в каждой торговой точке.
- Разработка внедрение программ по развитию дистрибуции по каждой отдельно взятой области в разрезе каналов сбыта по сегментам розница, опт, сети.

Операционный функционал по каналу сбыта КА и PL(все национальные, локальные, региональные сети).

- Сегментирование сетей по признаку – локальные, региональные, национальные.
- Разработка ценовой политики и ассортимента в канале;
- Организация эффективной работы отдела по работе с сетями, разработка и внедрение системы мотивации отдела по работе с сетями;
- Разработка и внедрение системы работы с Сетями при работе напрямую через РЦ от производителя и через дистрибутора;
- Формирование блоков операционной работы (проформы, ассортиментные матрицы, блоки акционных активностей, типовые формы договоров, протоколов к договорам, меморандумы, акционные рассылки);
- Разработка специальных предложений под каждого индивидуального клиента на основании особенностей территории, конкурентной среды в сети, ценового анализа представленности конкурентов в сети, утп продукта);
- Создание и подписание двух, трех фазных контрактов с каждой отдельно взятой сетью;
- Согласование и подписание графиков активностей под каждого национального оператора с учетом сезонности на месяц- квартал- год;
- Личное проведение переговоров и согласование коммерческих условий в разрезе каждой сети в рамках договорных компаний;
- Формирование отдела мерчендайзинга, разработка маршрутизации и посещений торговых точек сети с целью доминирования на полках и увеличения представленности в категории;
- Разработка, создание и ввод специальных товарных групп канале сбыта PL, подписание контрактов в PL с сохранением существующего ассортимента в Бренде, с целью увеличения доли ассортимента компании у каждого отдельно взятого национального игрока.

Операционный функционал в маркетинге

- Разработка и внедрение стратегии продвижения торговой марки на внутреннем и внешнем рынке;
- Анализ рынка и каналов сбыта;
- SWOT анализ;
- Разработка и реализация маркетинговой стратегии;
- Вывод новых продуктов на рынок, постановка задач по выводу новых продуктов под потребности внутреннего и внешних рынков, участие в формирование ТЗ, разработка форм, веса, упаковок, названий продукта с учетом производственных возможностей и особенностей оборудования.
- Формирование ценовой модели, разработка и формирование прайса на основе мониторинга цен по конкурентам и целей по маржинальной прибыли;
- Участие в разработке и создании сайта;
- Участие в разработке и внедрении ребрендинга торговой марки;
- Разработка и контроль трейд маркетинговой активностей на внутреннем и внешних рынках, под особенности конкретных территорий, рынков, клиентов и анализ эффективности программ. Обеспечение увеличения доли рынка ТМ

Операционный функционал в снабжении

- Проведение переговоров с поставщиками сырья и материалов с целью получения конкурентных цен и условий по оплате;
- Контроль мониторинга цен на сырье и материалы в рынке на еженедельной / ежемесячной основе;
- Оптимизация остатков сырья и материалов на складах производства;
- Контроль закупки сырья и материалов;

Достижения:

Создал эффективную команду продаж;

Построил рабочую систему дистрибуции;

Произвел реорганизацию менеджмента на производственном предприятии;

Произвел ребрендинг торговой марки;

Представил продукцию компании во всех национальных сетях Украины, по многим сетям одновременно Бренд и Приват;

Вывел направление в ТОП 10 игроков в национальном масштабе на рынке Украины в мучной группе кондитерские изделия;

Увеличил стоимость ТМ;

Увеличил маржинальность и прибыл компании.

Ноябрь 2010 — Февраль 2012

ООО «Голден Дистрибьюшн» (FMCG - пищевое производство, снеки)

Директор предприятия по сбыту

Ключевые обязанности:

Построение системы дистрибуции;

Операционное и административное управление снековым бизнесом;

Развитие ТМ в Украине;

Формирование маркетинговой стратегии;

Планирование и бюджетирование;

В функциональном подчинении отдел продаж с эксклюзивными командами по территории Украины, отдел КА, отдел прямых продаж на базе собственного филиала компании в Киеве.

Операционный функционал:

- Формирование и обучение команды отдела продаж;
- Планирование продаж по сегментам сбыта, построение системы дистрибуции;
- Определение условий и заключение контрактов с ключевыми клиентами.
- Разработка системы мотивации торгового персонала компании.
- Организация и проведение мероприятий стимулирования сбыта.
- Участие в разработке стратегии развития бизнеса.

- Анализ деятельности конкурентов
- Подписание контрактов и построение системы работы с крупными логистическими компаниями в Украине.
- Подписание контрактов и организация работы по проектам PL.
- Разработка и внедрение системы эксклюзивных команд в регионах Украины.
- Выполнение KPI – чистая прибыль, объем реализации, доля рынка %
- Построения системы прямой дистрибуции Киев
- Разработка и проведение мероприятий стимулирования сбыта.
- Контроль количественных и качественных показателей дистрибуции.
- Поиск альтернативных каналов сбыта.
- Аудит розницы, оценка ситуации, планирование показателей.
- Планирование бюджетов, объемов продаж, финансовых результатов, развитие территорий.
- Разработка развития продаж и продвижения брэндов по направлениям с учетом специфики территорий.
- Планирование, разработка и проведение трейд маркетинговых мероприятий
- Разработка и внедрение стандартов представленности.
- Поиск, разработка, внедрение нестандартного торгового оборудования

Достижения:

Построил эффективную систему дистрибуции с эксклюзивными командами на территории Украины. Добился более 50% НД в Украине;

Создал дееспособный коллектив (команду).

Участвовал в проекте маршрутизация – построение экономически выгодных и рациональных маршрутов отдела продаж по Украине.

Прирост в продажах по территориям Украины во всех каналах сбыта +20% год к году.

Получен сертификат за преданность компании, самоотдачу и профессионализм в работе.
Подписан значимый для компании ООО " Голден Дистрибьюшн" контракта в категории "PL" с АТБ

Октябрь 2008 — ноябрь 2010

ООО «Голден Дистрибьюшн» (FMCG - пищевое производство, снеки)

Директор отдела по работе с ключевыми клиентами

В функциональном подчинении прямом отдел по работе с ключевыми клиентами, косвенном фокусные и эксклюзивные команды на дистрибуторах по Украине.
Ключевые обязанности:
Организация и контроль работы с локальными, региональными, национальными сетями в Украине.
Анализ экономической эффективности проектов
Создание и внедрение бизнес - процессов подразделения по работе с ключевыми клиентами.
Организация и контроль работы подразделений компании по работе с ключевыми клиентами.
Контроль качества клиентского сервиса: контроль за соблюдением сроков исполнения работ, контроль качества представляемых клиентам предложений и продуктов

Операционный функционал:

- Договорная компания: подготовка и проведение годовых переговоров, подписание договоров и дополнений, подписание ассортиментных матриц, подписание места и доли на полках, подписание маркетинговых активностей и бюджетов.
- Запуск новинок: презентация, ввод в Сеть (карточки/спецификации), закрепление места на полке (планограммы), продвижение (согласование параметров активностей)
- Обработка заказов: анализ соответствия заказа рабочей матрицы, анализ остатков и оборачиваемости позиции, обработка заказов согласно, лимита по дебиторке, контроль выполнения заказов, контроль выполнения планов
- Контроль выполнения планов по заходу денежных средств: контроль поступления денежных средств согласно договорным условиям, урегулирование проблемных ситуаций, расчет сумм на оплату, акты сверок, проведение взаиморасчетов

Достижения:
Представлена продукция компании во всех сетях Украины, введена ТМ «Топ Снек» во все сети Украины в течении месяца с момента выхода ТМ, регулярный рост продаж в канале на протяжении срока работы

Июль 2008 — октябрь 2008

ООО ИИ «БФДУ», г.Киев (FMCG-пищевое производство, снеки).

Директор отдела по работе с ключевыми клиентами.

В функциональном подчинении подразделения по работе с ключевыми клиентами на филиалах ООО ИИ «БФДУ» Украины, фокусные команды на филиалах дистрибуторов по Украине.

Ключевые обязанности:
Организация и контроль работы с локальными, региональными, национальными сетями в Украине.
Анализ экономической эффективности проектов
Создание и внедрение бизнес - процессов подразделениям по работе с ключевыми клиентами.
Организация и контроль работы подразделений компании по работе с ключевыми клиентами.
Контроль качества клиентского сервиса: контроль за соблюдением сроков исполнения работ, контроль качества представляемых клиентам предложений и продуктов

Подготовка ООО ИИ «БФДУ» к покупке компанией ООО «Голден Дистрибьюшн»

Достижения:
Подключены все Сети Украины, успешно проведена сделка по продаже компании ООО ИИ «БФДУ», компании ООО «Голден Дистрибьюшн».

Май 2007 — июнь 2008

ООО ИИ «БФДУ» (FMCG – пищевое производство, снеки)

Заместитель коммерческого директора по работе с ключевыми клиентами

В функциональном подчинении отдел по работе с ключевыми клиентами.
Ключевые обязанности:
Организация отдела по работе с ключевыми клиентами и управление;

Разработка эффективных коммерческих предложений, проведение переговоров и заключение договоров
Своевременное выявление проблем сбыта и оперативное принятие действенных мер (решений) по их устранению;
Планирование развития отдела, формирование команды, распределение полномочий, координация работы сотрудников, вовлеченных в реализацию проектов;
Обеспечение эффективной работы сотрудников (постановка целей, мотивация, аудит, оценка).
Достижения:
Сформирован эффективный отдел по работе с ключевыми клиентами с "нуля"
Подписаны контракты со всеми значимыми ключевыми клиентами Украины

Апрель 2005 — апрель 2007

ТПГ Рэйнфорд ООО «Пивной Дом» (FMCG-алкоголь)

Региональный менеджер Центрального региона Украины, Руководитель Дистрибуции Киев.

В функциональном подчинении отдел прямых продаж на базе собственного филиала компании в Киеве, территориальные менеджеры в регионах: Винница, Житомир, Хмельницкий, Чернигов, Черкассы.

Ключевые обязанности:
Организация и контроль работы дистрибуторов в закрепленном регионе, формирование базы Дистрибуторов в регионе, сбор и анализ информации, поддержка в актуальном состоянии
Разработка и внедрение мотивации торгового персонала, работа с командой ТП
Ведение переговоров с национальными сетями
Вывод и продвижение новых ТМ. Развитие Дистрибуции на вверенной территории
Разработка и проведение трейд - маркетинговых акций
Разработка внутрифирменных стандартов
Работа с дистрибуторами в регионах (Винница, Житомир, Хмельницкий, Чернигов, Черкассы, Киев филиал).
Выполнение плана продаж и плана по заходу денежных средств
Подписание контрактов в масштабах Украины со всеми национальными сетями

Достижения:
В структуре ООО «Пивной Дом» за полтора года мною пройдена цепочка должностей - бренд менеджер, супервайзер, руководитель торгового отдела, региональный менеджер, руководитель дистрибуции.
Успешно выведена на рынок новая ТМ «Ай Петри», ТМ «Алаверди» , открыт прибыльный филиал в Киеве

образование:

2004 – **Донецкий национальный технический университет (второе высшее образование)**

Менеджмента организаций, Экономист-менеджер в области менеджмента организаций., Квалификационный аттестат экономиста-менеджера НК №25636965.

1996 – **Донецкий государственный технический университет (первое высшее образование)**

Строительный, Строительство и эксплуатация автомобильных дорог и аэродромов, Квалификационный аттестат инженера-строителя ЛС № 005167.

Знание языков: русский, украинский

Повышение квалификации, тренинги, награды:

2017 - Грамота за высокий профессионализм, личный вклад в развитие пищевой промышленности

Черкасская область, мэр

2016 – **Командообразование,** Академия

2015 – **Содержательная презентация. Метод Питчинга** TRAINING FORSE, Сертификат № Р 04538

2015 – **Грамота за высокие показатели итогов 2015 года, лучшую динамику продаж и эффективное руководство.** Президент группы компаний

2010 – **Команда мечты** "NTA" Агентство рационального обучения, бизнес-тренер Максим Голубев, Сертификат № 122/046/2688

2008 – **Технологии ведения эффективных переговоров (техника проведения эффективных переговоров, техника ведения эффективных сделок, переговоры в стрессовых ситуациях, навыки эффективного планирования).** Бизнес-Практик, Бизнес-тренер Сергей Лещинский., Сертификат № 000151

2008 – **Сущность регионального коммерческого управления (Шаги продаж, коучинг, выполнение задач, мотивация, управление продажами на территории, коммуникационные навыки, организация и проведение встреч и брифингов, техника проведение переговоров).** "Human capital solutions", Senior Consultant (Старший Консультант) Dragosh Stancu

2007 – **Организация работы супервайзера (лидерство, стили управления командой, роли и ответственности, эффективное построение команды, система оценки работы, подбор персонала).**

Киевский центр онтопсихологии корпорация «Бизнес – Мастер», Директор корпорации К. Бордунос. Бизнес-тренер Сергей Лещинский. Сертификат № 0078191

2007 – **Технология Переговоров (техника переговоров о продаже, тактика конкурентных переговоров, манипуляторные приемы).** Training Force, Бизнес-тренер Юлия Голубева., Сертификат № S011210

2006 – **Управление временем и делегирование.** Infor Manager, Бизнес-тренер Людмила Богуш