

# Журавльов Олексій

## ★ КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, 35 000 ГРН.

🔄 21 грудня 2022 📍 Місто: [Одеса](#)

📍 Готовий до відряджень: [Київ](#), [Дніпро](#), [Львів](#)



Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

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

### Досвід роботи

#### Директор департаменту з продаж ТМ "GIRtech"

ТОВ "ГІР ІНТЕРНЕТШІП" (виробництво вогнетривкої продукції), Дніпро  
03.2020 – 03.2022 (1 рік 11 місяців)

**Обов'язки:** Розробка виробничої, маркетингової стратегій ТМ «GIRtech» - Розробка та впровадження на виробництві нових видів продуктів ТМ «GIRtech» - Розробка планів реалізації готової продукції - Розширення клієнтської бази - Проведення переговорів, участь у виставках та галузевих форумах  
**Досягнення:** - Розробка та впровадження на виробництві більше 15 нових видів вогнетривких виробів - Побудова дилерської мережі для ТМ «GIRtech» - Організація експортних поставок у країни Європейського союзу, СНГ та країни близького Сходу - Участь у міжнародних виставках та галузевих форумах «Барбекю і грили», «ОктоберПіч» - Рост обсягів продажів у 2021 році більше ніж у 5 разів, розширення клієнтської бази більше ніж 2,5 рази - Створення сторінок та просування ТМ «GIRtech» у соціальних мережах Facebook, Instagram - Початок співпраці з національними роздрібними мережами по реалізації продукції ТМ «GIRtech»

#### Виконавчий директор

ТОВ "Торговий дом "МВК" (Роздрібна та оптова торгівля лікарськими засобами, виробами медичного призначення, лікувальної косметики), Одеса  
02.2012 – 02.2020 (8 років )

**Обов'язки:** керівництво фінансовою та господарською діяльністю підприємства - формування та планування фінансової політики підприємства - контроль фінансових та економічних показників підприємства - проведення переговорів із постачальниками та покупцями - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - організація співпраці з державними та бюджетними організаціями  
**Досягнення:** - побудова роздрібною мережі з 10 аптек та оптового складу - робота з державним бюджетом за програмою реімбурсації з 2014 року - реєстрація у державних організаціях та постановка у виробництво лікарських засобів: Хлоргексидин-МВК, Перекис водню-МВК, Мегасепт-МВК - виведення на ринок, просування косметичного засобу для лікування шкірних захворювань (входив до ТОП-10) - розробка, запуск у виробництво та виведення на ринок лінійки лікувальної косметики для волосся - реєстрація за кордоном та експортне постачання лікувальної косметики в: Білорусь, Молдову.

#### директор

ТОВ "Деліта" (Виробництво вологих серветок, лікувальної косметики, виробів медичного призначення), донецьк  
11.2008 – 02.2012 (3 роки 3 місяці)

**Обов'язки:** керівництво фінансовою та господарською діяльністю підприємства - забезпечення виконання виробничих, маркетингових, фінансових та інших планів підприємства - організація роботи та ефективної взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства  
**Досягнення:** - повне погашення підприємством банківських кредитів - сертифікація виробництва за стандартами ISO-9001:2008, НАССР - досягнення обсягу експортних поставок понад 50% - розширення асортименту вологих серветок із 9 до 21 видів - запуск виробництва лікувальної косметики - монтаж та введення в експлуатацію на виробництві системи вентиляції та кондиціонування - будівництво та введення в експлуатацію складу сировини то готової продукції - розробка ТЗ та придбання за кордоном обладнання для виробництва вологих серветок у великих упаковках (понад 50 шт) - реєстрація та запуск у

виробництво виробів медичного призначення

## комерційний директор

ТОВ "Георг Біосистеми" (Виробництво дієтичних добавок та лікувальної косметики), Донецьк  
11.2005 – 10.2008 (2 роки 10 місяців)

**Обов'язки:** - організація збутової та дилерської мережі, розширення клієнтської бази, - розробка планів реалізації готової продукції - організація та контроль роботи менеджерів з продажу - розробка маркетингових планів - вихід на нові закордонні ринки (Молдова, Болгарія, Азербайджан, країни Балтії та інші) - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - організація та контроль роботи зовнішньої служби (торгові та медичні представники) - проведення переговорів, участь у виставках та ярмарках  
**Досягнення:** • збільшення продажів більш ніж у 10 разів • участь у розробці, рестайлінгах та виведенні на ринок понад 25 нових продуктів • виведення на фармацевтичний ринок препаратів: Синусліфт, Горлоспас, Чистонос, Постаантибіотик, Гірчичний бальзам та ін. ТОП-3 у своїх категоріях на фармацевтичному ринку України

## комерційний директор

ТОВ ВТФ "Сарепта" (Виробництво виробів медичного призначення та лікарських засобів), Донецьк  
11.2004 – 10.2005 (10 місяців)

**Обов'язки:** - організація збуту та транспортування продукції - участь у розробці та складанні перспективних планів реалізації готової продукції - організація та контроль роботи відділів продажу та маркетингу - контроль фінансових та економічних показників підприємства - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - проведення переговорів, участь у виставках та ярмарках  
**Досягнення:** - збільшення продажів більш ніж на 30% - розробка розширення асортименту та виведення на ринок нових видів лікарських засобів, виробів медичного призначення, лікувальної косметики, засобів гігієни

## Заступник директора по фінансам та збуту

ТОВ НВК "Донспецпродукт" (Виробництво лікарських засобів (інфузійних розчинів)), Бахмут  
09.2003 – 10.2005 (2 роки )

**Обов'язки:** - управління фінансовими потоками, проведення фінансово-економічного аналізу підприємства - формування та стратегічне планування фінансової політики підприємства - організація постачання підприємства, транспортування та збуту готової продукції - організація пошуку нових клієнтів та постачальників, розробки - реєстрації та постановки у виробництво нових продуктів  
**Досягнення:** - відновлення виробництва після 10 місячного простою з вини державних органів - погашення заборгованості перед співробітниками та постачальниками, поновлення повноцінної роботи підприємства - реєстрація та постановка у виробництво нових препаратів: NaCl, Глюкоза, Неогемодез та ін.

## Освіта

### Донбаська національна академія будівництва та архітектури

Спеціальність: Економічний, Економіка підприємства, Донецьк  
повна вища, 09.1994 – 06.1999 (4 роки 9 місяців)

### Додаткова освіта

- "Донецький державний університет" "Центр іноземних мов при факультеті іноземних мов", Англійська мова (2008)
- "ТЮФ Норд Україна" Внутрішній аудитор систем менеджменту якості відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO (2009)
- "ТЮФ Норд Україна" Спеціаліст з систем менеджменту якості відповідно до вимог ISO:9001:2008 (2009)
- "SIC Global" LLP Великобританія, Система управління безпекою харчових продуктів (ISO:22000:2005+BRC/Внутрішній аудит) (2011)
- Центр вивчення англійської мови «American English Centre», Англійська мова, Основний курс (2017)
- Школа бізнесу для підприємців "Нова Пошта", "Ефективність бізнесу" (2018)

## Знання мов

Англійська - Нижче середнього

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Просунутий користувач Office: Word, Exel, Power Point  
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Автомобілі, подорожі, біг на довгі дистанції, читання Водійске

посвідчення категорії А, В, С