Бабич Андрей



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, ЗАКУПКАМ, ПРОЕКТАМ, 15 000 ГРН.

16 травня 2022 Місто: Одеса

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, плаваючий графік роботи
Категорії: Логістика, доставка, склад, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти

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

Опис

Бабич Андрей Анатольевич

Менеджер по продажам, закупкам, проектам, руководитель отдела продаж, закупок,

от 15 000 грн

Полная занятость, неполная занятость, удаленная работа.

Возраст: 46 лет

Город: Одесса

Контактная информация

Адрес: ул. Лейтенанта Шмидта 3/4

Опыт работы

Менеджер по продажам и проектам

с 01.2018 по 02.2022 (5 лет 1 месяц)

ТОВ Фасад Інженірінг Солюшн, Одесса (Строительные работы, фасадные работы, остекление, проектирование и монтаж светопрозрачных конструкций)

Продал на данный момент 16 проектов по светопрозрачным конструкциям на сумму более 700 000 грн используя опыт активных продаж без привлечения какого-либо маркетинга, только звонки и встречи. 5 проектов по фасадной отделке в разработке. Для управления проектами использовал CPM систему Битрикс24. Получил опыт ведения проектов строительства и составления смет и бюджетов.

Руководитель отдела продаж

с 03.2017 по 12.2017 (9 месяцев)

ТОВ Компания РИТМ, Одесса (Продажа программ 1С и сопровождение ПП 1С; автоматизация предприятий на базе

ПП 1С и торгового оборудования.)

Продажа программных продуктов 1С (далее ПП) и торгового оборудования (далее ТО), услуг по 1С. Активный поиск клиентов и отработка пассивных клиентов, проведение переговоров и заключение договоров по отгрузке ПП, ТО. Расширение клиентской базы и поддержание отношений с существующими.
Выявление потребностей клиента и умение проводить сделки с клиентами от начала до продажи и дальнейшего сотрудничества.
Стабильное выполнение плана продаж не менее 60000 грн в мес. Знание большого перечня торгового оборудования и нюансов связанных с ним (ПО, драйвера, возможности интеграции с 1С и т.п.) - сканеры ШК, ТСД, принтеры чеков и этикеток, различные весы, пос терминалы и кассовое оборудование, фискальная техника, банковская техника (детекторы банкнот, счетчики и т.п.), антикражное оборудование, видеонаблюдение, СКУД системы и т.д.
Есть договоренности с основными дистрибьюторами и поставщиками торгового оборудования.
Знание возможностей многих решений на базе 1С, а также потребностей клиентов в различных сферах деятельности (управление торговлей, логистика, интернет магазины и корпоративные порталы) Умение проводить демонстрации ПП 1С.
Ведение документооборота отдела продаж/закупок и работа в программах 1С.
Опыт работы в торговле более 18 лет от продавца до руководителя отдела продаж.

Ведущий менеджер по продажам

с 08.2013 по 02.2017 (3 года 6 месяцев)

Компания Первый БИТ (ТОВ "Перший БІТ. Південь"), Одесса (Продажа программ 1С и сопровождение ПП 1С; автоматизация предприятий на базе ПП 1С и торгового оборудования.)

Продажа программных продуктов 1С (далее ПП) и торгового оборудования (далее ТО), услуг по 1С программных решений других вендоров и разработчиков (Битрикс, Клеверенс Майкрософт и т.д.). Активный поиск клиентов и отработка пассивных клиентов, проведение переговоров и заключение договоров по отгрузке ПП, ТО. Расширение клиентской базы и поддержание отношений с существующими. Получил сертификат специвлист "1С:Предприятие 8. Бухгалтерия для Украины".
Достижения:
Выявление потребностей клиента и имение проводить сделки с клиентами от начала до продажи и дальнейшего сотрудничества.
Стабильное выполнение плана продаж не менее 60000 грн в мес. Знание большого перечня торгового оборудования и нюансов связанных с ним (ПО, драйвера, возможности интеграции с 1С и т.п.) - сканеры ШК, ТСД, принтеры чеков и этикеток, различные весы, пос терминалы и кассовое оборудование, фискальная техника, банковская техника (детекторы банкнот, счетчики и т.п.), антикражное оборудование, видеонаблюдение, СКУД системы и т.д.
Есть договоренности с основными дистрибьюторами и поставщиками торгового оборудования. Знание возможностей многих решений на базе 1С и Битрикса, а также потребностей клиентов в различных сферах деятельности (управление торговлей, логистика, интернет магазины и корпоративные порталы) Умение проводить демонстрации ПП 1С.
Ведение документооборота отдела продаж/закупок и работа в программах 1С.
Опыт работы в торговле более 14 лет от продавца до ведущего менеджера отдела продаж.

Менеджер по продажам

с 08.2011 по 07.2013 (1 год 11 месяцев)

Оникс софт, Одесса (Продажа программных продуктов СУПЕРМАГ для автоматизации розничных сетей магазинов, так же продажа торгового оборудования и расходных материалов)

Продажа программных продуктов СУПЕРМАГ для автоматизации розничных сетей магазинов, так же продажа торгового оборудования и расходных материалов. Автоматизирована торговая сеть NOVUS Ukraine (порядка 20 супер и гипермаркетов) с помощью программного комплекса СУПЕРМАГ. Выигран тендер на автоматизацию торговой сети БИ-Маркет (г. Киев). Проведены переговоры со всеми руководителями крупных торговых сетей Украины: Эко маркет, Ашан, Арсен, Фуршет, Велика Кишеня, Таврия-В, Наш Край, Караван, Край, Перекресток и т.д.

Категорийный менеджер

с 03.2010 по 07.2011 (1 год 4 месяца)

ЧПТП Экстра (сеть магазинов «Обжора»), Одесса (Сеть продовольственных супермаркетов)

Контроль групп товара: баклея, кондитерка, консервация, специи и снеки в сети магазинов «Обжора» (20 магазинов). Закупка, продажа, оборачиваемость, ценообразование и управление ассортиментом по группам товара (более 4000 наименований), заключение и подписание договоров, маркетинговых соглашений и меморандумов, ведение документации (контрольно–нормативная документация по группам товара - сертификаты, гигиенические заключения, свидетельства, декларации, спецификации и т.д.), контроль представленности товара в торговом зале (наполненность витрины, ассортимент, составление и контроль исполнения планограмм по группам товара,

соблюдение сроков реализации), мониторинг конкурентных сетей, контроль за соблюдением маркетинговых соглашений и ретробонусов.

Администратор магазина

с 08.2008 по 02.2010 (1 год 6 месяцев)

Комп`ютерній Всесвіт, Одесса (Продажа компьютерного оборудования, программного обеспечения и услуг)

Контроль за состоянием торгового зала (представленность товара, наличие ценников) и работой персонала, а так же контроль проведения акций, кассовой дисциплины и документоотчетности магазина, подключение услуг мобильного интернета провайдеров МТС, U'tel, PeopleNET, Укртелеком. Проведение тренингов с продавцами.

Старший продавец-администратор

с 08.2007 по 08.2008 (1 год)

Новая электроника/Фокстрот "Цифровой дом", Одесса (Продажа компьютерного оборудования, программного обеспечения и услуг)

В число моих функциональных обязанностей входил контроль за состоянием торгового зала (представленность товара, наличие ценников) и работой персонала, а так же контроль проведения акций. Проведение тренингов с продавцами

Менеджер направления

с 05.2003 по 03.2007 (3 года 10 месяцев)
ООО "Таврия-В", Одесса (Сеть продовольственных супер и гипермаркетов)

Ведение товара от закупки до непосредственной продажи конечному клиенту, поиск клиентов, проведение переговоров, работа с персоналом (тренинги продаж для продавцов), контроль представленности, ликвидности товара, анализ движения товара.
Достижения:
Полная организация работы пяти отделов выделенной группы товаров в сети супермаркетов от набора продавцов в отделы до непосредственного заказа товара, а так же контроля товарооборота. Оборот и доход выделенного направления группы товаров за 2 года увеличились в 3 раза.

Образование Высшее

ПГУ им. Т.Г.Шевченко (Приднестровский государственный университет)

Естественно-географический, Тирасполь
Высшее, с 1996 по 2001 (4 года 9 месяцев)

Специальность: Биолог-химик
Форма обучения: Дневная/Очная

Профессиональные и другие навыки

- Опыт ведения товара от закупки до непосредственной продажи конечному клиенту, поиска клиентов, проведения переговоров, работы с персоналом (тренинги продаж для продавцов), контроля представленности, ликвидности товара, анализа движения товара и логистики
- Знание документооборота отдела продаж/закупок и работа в программах 1С.
- Опыт работы в торговле более 18 лет от продавца до руководителя отдела продаж.
- Уверенный пользователь офисных программ, 1С и Битрикс, CRM систем

Дополнительная информация

Иностранные языки
Английский: Базовый
Украинский: Базовый
Готовность к командировкам.

Рекомендации и ссылки:

Кишинский Александр директор по продажам ЧП Оникс-софт 0993403923,
Яковлева Анна директор ТОВ "Перший БІТ. Південь" 0675144138

Дополнительные сведения:
Работаю в программах MS Office, 1С:Предприятие 7.7 (торговля и склад) и 1С:Предприятие 8.

Больничными листами не пользовался.

Способен к самообразованию. Изучаю разговорный английский язык.

Хобби - туризм. Люблю музыку, кино и книги