Татчук Максим

РЕГИОНАЛЬНЫЙ-ДИВИЗИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР FMCG

14 червня 2022 Місто: Одеса

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Татчук Максим Дмитриевич

Дата рождения: 10.08.1984

Женат, двое детей.

Регион проживания: Одесса

Желаемая должность: региональный менеджер/дивизиональный менеджер

Опыт работы

Название должности: РМ+ РМКК Одесская, Николаевская, Херсонская обл.

Время работы: 15 августа 2018г - по настоящее время

Название компании: ООО «Компания Май Украина»

Функциональные обязанности:

- подбор и обучение персонала
- контроль и координация работы персонала
- выполнение плановых показателей первичных, вторичных продаж, качественных целей, целей по ТМА.
- контроль работы дистрибьюторов
- переговоры и подписание ТУ с дистрибьюторами и ключевыми клиентами
- работа с крупным оптом
- разработка и проведение маркетинговых мероприятий
- контроль своевременного погашения ДЗ
- обеспечение бесперебойных поставок продукции ключевым клиентам и ДС
- соблюдение ценовой политики ключевыми клиентами

Достижения:

- подключение не работающих РКК сетей г. Одессы

- увеличение доли полки и ассортимента в РКК, ключевой рознице и крупном опте

- размещение всех 4-х брендов компании в собственных магазинах игроков крупного ОПТа (до этого работали с двумя).

- улучшение ассортиментных матриц и планограмм НКК и РКК клиентов согласно АБЦ анализа, раскатка матриц в РКК и НКК

- пересмотр и изменение планограмм

- признательность компании за особые достижения в 2018г за максимальный прирост АКБ на 4 697 ТТ, прирост первичных продаж на 11% и вторичных на 19% среди регионов Украины.

- лучший показатель в Украине подоле рынка в целом по компании и по каждому бренду в отдельности на протяжении 2018-2021гг по данным Nilson.

Название должности: РМКК Одесская, Николаевская, Херсонская обл.

Время работы: 06 сентября 2017г - по настоящее время

Название компании: ООО «Компания Май Украина»

Функциональные обязанности:

- подбор и обучение персонала

- выполнение плановых показателей первичных и вторичных продаж

- контроль работы дистрибьютора

- переговоры и подписание ТУ с дистрибьютором

- проведение переговоров с ключевыми клиентами

- формирование и заключение ТУ с ключевыми клиентами

- разработка и проведение маркетинговых мероприятий

- контроль своевременного погашения ДЗ

- обеспечение бесперебойных поставок продукции ключевым клиентам

- соблюдение ценовой политики ключевыми клиентами

Достижения:

- подключение не работающих РКК сетей г. Одессы

- создание эксклюзивной команды ТА и ММ, разработка маршрутов и отчетности

- улучшение ассортиментных матриц и планограмм НКК и РКК клиентов согласно АБЦ анализа

- пересмотр и изменение планограмм

Название должности: территориальный менеджер г.Одесса, Одесская область

Время работы: с апреля 2017 - по 5 сентября 2017

Название компании: ООО «Львовская Табачная Фабрика»

Функциональные обязанности:

- подбор и обучение персонала

- выполнение плановых показателей вторичных продаж

- построение дистрибуции торговых марок компании в Одессе и Одесской области

- расширение рынка сбыта компании

- контроль работы дистрибьютора

- проведение переговоров с ключевыми клиентами

- формирование и заключение ТУ с ключевыми клиентами

- контроль своевременного погашения ДЗ

- обеспечение бесперебойных поставок продукции ключевым клиентам

- соблюдение ценовой политики ключевыми клиентами

Достижения:

- подписание ТУ с ключевыми клиентами розницы (сеть «Громлюк», «Лори», «Море Вкуса», «Алнес»)

- с апреля 2017 по август 2017 занимаемая доля рынка компании в Одессе и области увеличиласть в три раза

- активная клиентская база увеличена на 10%

- количество результативных визитов команды увеличена на 21%

- дистрибуция всех ТМ компании увеличена на 16%

- запуск летнего проекта на курортной зоне

Название должности: РМКК +ТМ Одесская, Николаевская, Херсонская обл.

Время работы: с апреля 2012г - по апрель 2017г

Название компании: ООО «Компания Май Украина»

Функциональные обязанности:

- подбор и обучение персонала

- выполнение плановых показателей первичных и вторичных продаж

- контроль работы дистрибьютора

- переговоры и подписание ТУ с дистрибьютором

- проведение переговоров с ключевыми клиентами

- формирование и заключение ТУ с ключевыми клиентами

- разработка и проведение маркетинговых мероприятий

- контроль своевременного погашения ДЗ

- обеспечение бесперебойных поставок продукции ключевым клиентам

- соблюдение ценовой политики ключевыми клиентами

Достижения:

- расширение ассортимента во всех локальных сетях на 100%

- увеличение доли в сети «Обжора» в два раза без изменения ретробонуса;

- переподписание планограмм в середине года по сетям «Обжора», «Таврия В»;

- размещение 11 ДМ в сети «Таврия В»;

- привлечение неработающих 4-х локальных сетей;

- увеличение продаж каждый год на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 100% в 2015г

- оптимизация штата для улучшения эффективности команды в Одессе с изменением мотивации ТА и МРЧ;

- по итогам 2012-2013гг – лучший РМКК в Украине;

- по итогам 2015-2016гг – лучшая доля в канале РКК по Украине;

- выполнение планов первичных и вторичных продаж, АКБ, спец. задач на 98% по итогам 2013-2016гг;

Изменения:

- 01.08.13 происходит реструктуризация с сокращением должности ТМ в Одесской обл. с объединением должности РМКК и ТМ;

- 01.06.15 создана фокусная команда в г.Одессе из 7 ТА и 1 СВ;

- 01.11.15 созданы две фокусные команды из 11 ТА и 2 СВ.

- 01.01.16 все торговые команды дистрибьютора переведены из ОП в ФТА.

Название должности: супервайзер по работе с ключевыми клиентами Одесская, Николаевская обл.

Время работы: с августа 2010г - по апрель 2012г

Название компании: АО «Чумак»

Функциональные обязанности:

- подбор и обучение персонала

- выполнение плановых показателей

- контроль работы дистрибьютора

- проведение переговоров с ключевыми клиентами

- формирование и заключение Торговых Условий с ключевыми клиентами

- разработка и проведение маркетинговых мероприятий

- контроль своевременного погашения ДЗ

- обеспечение бесперебойных поставок продукции ключевым клиентам

- соблюдение ценовой политики ключевыми клиентами

Название должности: начальник отдела

Время работы: с ноября 2009 - по май 2010 года

Название компании: АТ «Новая линия»

Функциональные обязанности

- выполнение плановых показателей

- подбор и обучение персонала

- работа с поставщиками

- контроль товарного запаса отдела, выкладка товарного запаса согласно планограмм и сезонности

- мониторинг конкурентов

- борьба с мертвым товаром

- ежедневная отчетность перед ЦО

Название должности: руководитель отдела продаж

Время работы: с сентября 2008г - по сентябрь 2009 года

Название компании: ЧП Фабрикантъ

Функциональные обязанности:

- закрепление на рынке торговой марки (ТМ);

- развитие территории;

- управление ТП, операторами;

- постановка планов и контроль их выполнения;

- контроль ДЗ;

- переговоры с ЛПР VIP клиентов, сетей супермаркетов, дистрибьюторов;

- обучение персонала.

Достижения:

- развитие г.Одессы;

- развитие пригорода г.Одессы;

- наем и обучение ТП на пригород г.Одессы (Раздельнянский, Беляевский, Овидиопольский р-ны)

- наем ТП в г.Николаеве, его обучение и развитие г. Николаева;

- развитие г.Белгород-Днестровский, Херсон, Кривой Рог;

- уменьшение ПДЗ.

Название должности: супервайзер ТМ «Рошен» и ТМ «Мрия»

Время работы: с августа 2007 - по август 2008 года

Название компании: ООО «Довбуш С.В.»

Функциональные обязанности:

- управление торговыми представителями (ТП);

- развитие вверенной территории;

- контроль дебиторской задолженности (ДЗ);

- постановка планов для ТП и контроль их выполнения.

Достижения:

- покрытие вверенной территории на 100%;

- активных ТТ – 95%;

- перевыполнение планов на 10-15% ежемесячно;

- доминирование продукции в ТТ;

- ДЗ не привышающая поставленных норм.

По итогам работы двух кварталов был признан лучшим супервайзером в компании.

Разделение района и внедрение нового ТП для увеличения качества дистрибуции

Название должности: торговый представитель ТМ «Рошен» и ТМ «Мрия»

Время работы: с сентября 2006 - по август 2007 года

Название компании: ООО «Довбуш С.В.»

Функциональные обязанности:

- выполнение планов продаж

- своевременное возвращение ДЗ

- мерчандайзинг

- увеличение АКБ

Название должности: специалист по привлечению клиентов

Время работы: с ноября 2005 - по август 2006 года

Название компании: ООО «Метро Кеш Енд Керри»

Функциональные обязанности:

- управление группой аквизиторов;

- работа с клиентами ТЦ Метро;

- развитие клиента;

- увеличение покупательского потенциала у постоянных клиентов;

- раскрутка не покупающих клиентов;

- привлечение новых клиентов;

- поддержка и укрепление уровня оборота в ТЦ.

Достижения:

- карьерный рост;

- увеличение клиентской базы;

- переориентация клиента на работу с «Метро Кеш Енд Керри»;

- уменьшение количества не покупающих клиентов путем привлечения.

Название должности: младший специалист по привлечению клиентов

Время работы: с июня 2005 - по ноябрь 2005 года

Название компании: ООО «Метро Кеш Енд Керри»

Функциональные обязанности:

- работа с клиентами ТЦ Метро;

- увеличение покупательского потенциала у постоянных клиентов;

- раскрутка не покупающих клиентов;

- привлечение новых клиентов.

Название должности: Работник отдела «Аудио, видео»

Время работы: с марта 2005 - по июнь 2005 года

Название компании: ООО «Метро Кеш Енд Керри»

Функциональные обязанности:

- работа с клиентами ТЦ Метро;

- выкладка товара

- консультирование клиентов

Название должности: Аквизитор

Время работы: с ноября 2004 - по март 2005 года

Название компании: ООО «Метро Кеш Енд Керри»

Функциональные обязанности:

- привлечение новых клиентов в ТЦ Метро перед его открытием

в Одессе, Измаиле, Николаеве, Херсоне, Каховке

(более 2000 клиентов);

- руководство группой аквизиторов.

Название должности: Техник-специалист

Время работы: с мая 2003 - по ноябрь 2004 года

Название компании: ЮА «Легион»

Функциональные обязанности:

- оператор ПК;

- общение с клиентами;

- работа с коммунальными структурами города.

Название должности: мерчандайзер

Время работы: с февраля 2003 - по апрель 2003 года

Название компании: ООО «Водный мир»

Функциональные обязанности:

- общение с клиентами;

- продвижение торговой марки;

- выкладка товара;

- отчётность.

Образование:

1999-2002 Одесский Национальный Университет им. И.И. Мечникова

факультет «Бухгалтерский учет и аудит»

специальность – бухгалтер

2003-2007 Московский Гуманитарно-Экономический Университет

факультет «Экономики и управления»

специальность – менеджер малого и среднего бизнеса

2003-2007 Украинский Гуманитарно-Экономический Университет

факультет «Экономики и управления»

специальность – менеджмент организаций

Тренинги:

«Качественное обслуживание клиентов»

«Шаги торгового визита»

"Тренинг для супервайзеров"

«Основы активных продаж»

«Углубление активных продаж»

«Подбор персонала. Наставничество»

«Супервайзерский цикл»

«Проффессиональное ведение переговоров» (01.12.17, консалтинговая группа SalesVector, Александр Бакка)

«Категорийный менеджмент» (01.06.18, Инна Санникова)

«Секреты мотивации» и «Цикл постановки задач» (13.07.19, Константин Никифоторов)

«Искуство обратной связи» (16.08.19, Сергей Мельников)

«Big4: Цикл постановки задач.24.05.2022

Дополнительная информация:

ПК – уверенный пользователь (Word, Excel, 1С)

Английский язык (разговорный)

Водительские права А, В, С – категории

Водительский стаж - 19 лет

Деловые качества:

Налаженные коммуникации с ключевыми дистрибуторами и ключевыми клиентами южного региона, знание рынка, высокие лидерские качества, системность, коммуникабельность, ответственность, целеустремленность, амбициозность, быстрая обучаемость.

Рекомендации по запросу.