ДИРЕКТОР

15 липня 2022 Місто: Київ

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Опис

Ключова інформація

Відомий професіонал в кондитерській та хлібопекарській галузі.

Великий досвід роботи в B2B продажах різного ступеню складності. Маркетинг галузі. Вивід на ринок B2C продукту. Створення PL.

Досвід проектної роботи. Розробка продуктів для FMCG (кондитерська промисловість).

Досвід оперативного керівництва. Створення стандартів роботи.

Фінансова звітність власнику бізнеса.

Формування річного бізнес-плану та маркетинг-плану компанії.

Формування цінової та торгівельної політики.

Керування бізнесом філії іноземної компанії в Україні.

Планування виробництвом. Керівництво виробництвом.

Досвід роботи

Директор

Січ 2016 - по сьогодні (7 років 6 міс)

Мастер Мартіні Україна

Керую роботою філії іноземної компанії в Україні.

Створив цінову, кредитну та маркетингову політики.

Бізнес-планування. Подаю фінансову та операційну звітність. P&L, плани продаж, плани логістики тощо.

Займаюсь оперативним керуванням та кризи-менеджментом.

Займаюсь проектною роботою по B2B напрямку. Працюю з великими клієнтами. Створюю нові продукти для клієнтів. Створив відділ продажів (регіональні менеджери та технологічна підтримка).

Розробив та створив нові продукти на вимогу ринку, B2B на фабриці в Італії.

Вивів на ринок B2C продукт, тм рослинних напоїв. Зробив проект по PL клієнту для дистрибьюції в Україні.

За час роботи підняв майже втричі в об'ємному виразі продажі компанії, та збільшив прибутковість вдвічі.

Надав новий подих в 13-річну компанію, розробивши план по новому іміджу, новому підході в бізнесу, притягнувши нових бізнес-клієнтів, завдяки глибокому розумінню ринку та бізнес-знайомствам.

Приватний підприємець. Пекарня Диво-Пиріжки

Вер 2013 - Бер 2016 (2 роки 7 міс)

Підприємницька діяльність

FMCG

Приватне підприємство. Особистий досвід інвестицій. Проектування, будівництво та запуск власної пекарні. Побудував повний цикл виробництва хлібопекарських виробів. Побудував систему реалізації. Точки продажу.

Створив та запустив власний проект з випічки та реалізації борошняних виробів під тм "Диво пиріжки". Інвестиційний план, бізнес-план, пройшов всі стадії формування виробництва та збуту. Проект продав після підписання контракту з Мастер Мартіні.

Регіональний менеджер

Лис 2010 - Сер 2015 (4 роки 10 міс)

Barry Callebaut NL

B2B, B2C, імпорт, дистрибьюція

Компанія - лідер світового ринку шоколада.

Виробник та переробник какао бобів номер один в світі.

Відповідав за збут в регіоні Україна. Підпорядковувався офісу в Москві (завод в м. Чехов, московської області).

Розвиток B2B продаж торгівельних марок компанії.

Мав ціль відкриття філії міжнародної компанії в Україні. Перший крок - старт місцевих продажів та створення попиту. Повністю виконав всі вимоги та цілі компанії, завдяки чому компанія і досі має імідж та певні фінансові показники, працюючи через дистриб'ютора.

Проводив власноруч імпорт продуктів, працював з дистриб'юторами.

Провів перезапуск брендів компанії в регіоні, започаткував низку проектів з рітейл та ХоРеКа. Приймав участь в розробці продуктів для виробництв.

Повністю підготував документацію для відкриття дочірньої компанії в Україні. Проект закрився під час бойових дій. Отримав пропозицію в Росії, відмовився.

Директор

Бер 2008 - Лис 2010 (2 роки 9 міс)

DGF icc

B2B, B2C, імпорт, дистрибьюція

Дочірня компанія французького дистриб'ютора товарів для B2B. Кондитерського та хлібопекарського виробництва, та ХоРеКа.

Керував продажами компанії.

Формував звітності для іноземних власників.

Створив торгівельну та комерційну політики компанії.

Систематизував роботу, створив відділ продажів.

Розвивав клієнтську базу.

Створив технологічну підтримку продажів.

Розробив стандарти роботи дочірньої компанії. Провів планування діяльності та розвитку. Вивів компанію в топ постачальників B2B ХоРеКа.

Перейшов в Баррі Каллебаут, в розрахунку на більші перспективи кар'єрного росту.

Комерційний директор

Чер 2006 - Бер 2008 (1 рік 10 міс)

Перфект продукт

FMCG

Компанія - імпортер продуктів для B2B. Шоколад, вершки, фруктове пюре.

Сформував комерційну політику торгового відділу. Керував продажами.

Сформував відділ збуту з регіональних представників, Два регіональних відділу з складами. Проводив переговори з рітейлом та ключовими клієнтами.

Відповідав за дохідну частину перед власником бізнесу. Формував бюджет. Компанії бракувало обігових коштів, тому бізнес перестав розвиватись. Перейшов в ДЖФ, як в філію міжнародної компанії.

Торговий представник. Регіональний представник

Січ 2002 - Бер 2006 (4 роки 3 міс)

British American Tobacco Україна

FMCG

Компанія - виробник тютюнових виробів.

Торговий представник, старший торговий представник, регіональний представник.

Провів перепис ввірених районів, формував маршрути руху, налагоджував особисті і ділові контакти з працівниками і власниками роздрібних торгових точок;

Виконав завдання по дистрибуції торгових марок на всіх ввірених територіях, укладав договори, проводив аналіз продажів і інші маркетингові дослідження території, займався мерчандайзингом і встановленням обладнання

Виконував прямі продажі, працював із залишками, термінами придатності товару, формував оптимальне замовлення.

взяв участь в літньому проекті Крим-2005 щодо збільшення представленості брендів в приморських регіонах східного берега Криму, виконав з відзнакою.

Освіта

Marbach Schloss (Marbach)

/ 2016

Company Management

Донецький Національний Університет (Донецьк)

/ 2001

Хімія

Володіння мовами

Українська - рідна

Англійська - вище середнього

Італійська - базовий

Французька - середній

Російська – вище середнього

Тренінги та сертифікати

B2B Master (Київ)

/ 2019

Серія професійних тренінг - сетів від провідних світових тренерів по менеджменту, маркетингу, так керівництву продажами.

Marbach - школа розвитку менеджерів компанії Barry Callebaut (Цюріх)

/ 2016

Комплекс курсів підвищення кваліфікації менеджерів, що проходить в спеціальному закладі. Курси та тренінги відбуваються з залученням провідних спеціалістів - фасілітаторів зі всього світу. Програми - від сервісу клієнтів, до глибоко економічних та фінансових. Кожні пів-року.

Техніки продаж (Донецьк)

/ 2005

Внутрішні курси компанії, центри оцінювання.

Додатково

Інтереси: Фехтування. Іноземні мови. Кулінарія

Суспільна активність: В 2010 та 2015 з командою кондитерів приймав участь, як менеджер, в міжнародних змаганнях. Представляв Україну на відомих світових кондитерських аренах як менеджер команди.

з 2018 року - співзасновник Всеукраїнської Асоціації кондитерів - неприбуткової організації, ціллю якої є об'єднання кондитерів України, навчання та підтримка робітників та пошанувачів професії.

www.facebook.com/UkrainianConfectionersAssociation/

2019 рік - спікер низки професійних семінарів та конференцій кондитерській галузі.

Водійський стаж: Категорія В. Стаж - 15 років. Використовую службові авто.

Стаж: Протягом всієї робочої діяльності постійно відвідую профільні виставки та семінари, конференції та форуми, у якості слухача та спікера. Працюю над підвищенням рівня обізнаності українських кондитерів, проводжу семінари та тренінги.