

Гураш Олександр



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖІВ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, 30 000 ГРН.

🔄 2 серпня 2022 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готова до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер з продажів та розвитку бізнесу

ЧП «SMART MALL TRADE» (Товарний бізнес E-commerce), Київ

10.2017 – 01.2021 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Розробка логістичних ланцюгів з Китаєм.
- Планування бюджетів та розробка планів заходів спрямованих на збільшення прибутку.
- Дослідження ринку конкурентного середовища.
- Пошук, залучення та комунікація з клієнтами та партнерами.
- Вирішення конфліктних ситуацій, що виникають під час співпраці з клієнтами.
- Співпраця з аутсорсінговими компаніями.
- Контроль за виконанням договірних зобов'язань та термінів надання послуг.

Досягнення:

- Збільшив постачання та продаж товарів з Китаю в 4 рази.
- Впровадив у компанію CRM систему OneBox.
- Організував роботу з Fulfillment, Call-center та роботу з Нова-Пей.
- Створив бренд та ТМ «ArtOne».
- Організував теплу цільову аудиторію у системі Internet.
- Організував роботу на Marketplace.

Менеджер з продажів будівельних послуг

ТОВ «АРХІМЕД-БУД» (Будівництво та ремонт), Київ

03.2012 – 10.2017 (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Пошук та комунікація з клієнтами.
- Презентація проєктів.
- Побудова довгострокових відносин з клієнтами.
- Створення комерційних пропозицій.
- Підготовка та укладання угод.
- Контроль за виконанням договірних зобов'язань та термінів надання послуг.
- Залучення інвестицій.
- Вирішення складних або конфліктних питань.

- Контроль усіх етапів будівництва.

Досягнення:

- Продав та побудували: 14 котеджних будинків, 12 бань зі зрубу під ключ у Київській області.
- Відремонтовано понад 30 квартир та будинків у Києві та області.

Менеджер з продажів та розвитку бізнесу

ТОВ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ПЕКАР» (Пекарня. Промисловість та виробництво), Київ

08.2005 – 05.2008 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Створення та розвиток бренду та ТМ «Подільський пекар».
- Пошук, підбір та управління колективом.
- Розробка планів заходів направлених на оптимізацію часових та фінансових витрат.
- Пошук та залучення клієнтів.
- Аналіз ринку конкурентного середовища.
- Пошук та аналіз каналів збуту.
- Збільшення фінансового прибутку компанії.

Досягнення:

- Внаслідок диверсифікації хлібобулочного та кондитерського цеху, за рік збільшив асортимент продукції, що вироблялася у 8 разів.
- Організував виробництво на роботу в ОПТ.
- Створив бренд та ТМ «Подільський пекар».

Менеджер з продажу та постачання обладнання

ЧП «ПОЛІГРАФ» (Поліграфічне обладнання. Промисловість та виробництво), Київ

02.2002 – 05.2012 (10 років 2 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Пошук та комунікація з клієнтами.
- Презентація послуг.
- Створення комерційних пропозицій.
- Підготовка та укладання угод.
- Аналітика ринку.
- Розробка бюджету та контроль фінансових витрат.
- Контроль за дотриманням термінів надання послуг.
- Контроль якості наданих послуг.
- Оперативне розв'язання конфліктних питань.

Досягнення:

- Продав та поставив понад 250 одиниць поліграфічного обладнання, з них 60% друкарські машини. (Діапазон цін за одиницю обладнання від 1000 до 260000 доларів США).
- Організував перевезення та пусконаладжувальні роботи понад 180 одиниць техніки.

Менеджер з продажів поліграфічних послуг

ТОВ «КОЛОП-ПАК» (Поліграфія та друкарня. Поліграфія та видавництво), Київ

01.1994 – 02.2002 (8 років 1 місяць)

Обов'язки:

Обов'язки:

- Співпраця з чинними клієнтами та залучення нових партнерів.
- Контроль за дотриманням термінів надання послуг.
- Оптимізація виробничих процесів.
- Розвиток компанії.
- Робота над іміджем компанії на ринку.

Досягнення:

- Продав та виробили понад 20000 тиражів рекламно-представницької, етикеткової та пакувальної продукції.

Освіта

ВНЗ: КИЇВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ «ЕКОМЕН» (Київ)

Спеціальність: Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Спеціальність: Менеджер-економіст

повна вища, 09.2000 – 06.2004 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Курс «Школа власних продажів «Клоузер» (3 місяці). (2021)
- Курс "Жорсткі переговори" "OVITTA" (30 днів) (2021)
- Курс «Менеджмент продажів» (5 тижнів). (2020)
- Курс «Звичка перемагати» «OVITTA» (6 тижнів). (2020)
- Курс Бізнес з Китаєм «China Camp» «Sonmax» (2 місяці). (2018)
- Тренінг "Фабрика бізнесу" (2 місяці). (2017)

Знання мов

Російська - Професійний (експерт), Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Office (Word, Excel). Internet - досвідчений користувач. Робота з CRM OneBox. Особисті якості, хобі, захоплення, навички: **КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ:** - Лідерство. - Співпраця. - Цілеспрямованість. - Аналітика. - Відповідальність. - Ефективна комунікація. **НАВИЧКИ:** - Системний підхід до роботи. - Технічна грамотність. - Стратегічне мислення. - Орієнтація на досяжний результат. - Ведення зустрічей та переговорів. - Планування та самоорганізація. - Навичка роботи в режимі мультизадачності. **ОСОБИСТІ ЯКОСТІ:** - Здатність знаходити, пропонувати, захищати та втілювати у життя нестандартні рішення. - Вмію переконувати та вирішувати кризові питання. - Націленість на результат, як власний, так і командний.