

# Черін Дмитро

## ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 20 000 ГРН.

🔄 30 серпня 2022 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: HR, управління персоналом, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

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

### Опис

г. Киев

**Черин Дмитрий Анатольевич**

**Дата и место рождения:** 31 марта 1976 года, г.Киев.

**Семейное положение:** женат;

**Дети:** дочь; сын.

**Профессиональный опыт:**

**2021 - «ТМ Ходоровский Мясо Кобинат»**

**Должность – Территориальный менеджер Кииев, Киевская область.**

**03. 2020 по 01.10.2020 «ПП Кондор Маркет»**

**Должность – Руководитель отдела (Киев-Киевская область)**

**Специализация компании:** производство и импорт.

(ТМ «Долина желаний», ТМ «Дива Де Олива», ТМ «Шарм»)

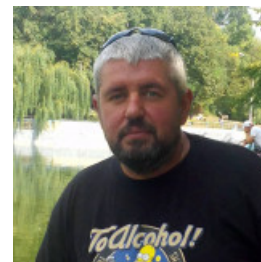
**Каналы сбыта:** дистрибьюторы, опт, хорека

**В подчинении:** 5 человек

**Обязанности:**

- Обеспечение реализации стратегии продаж компании на закрепленной территории и участие в её разработке;
- Участие в разработке планов продаж и обеспечение их выполнения ;
- Формирование структуры сбыта на территории;
- Привлечение новых и организация работы существующих дистрибьюторов;
- Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий в регионе;
- Проведение анализа и оценки эффективности продаж в регионе;
- Обеспечение внедрения ценовой и ассортиментной политики отдела в регионе;
- Участие в подборе и обучении, отслеживании результатов работы персонала.

**06.2019 по 03.2020**



**ТОВ Ратушенко Киев FMCG**

**Должность** – директор по продажам ( г.Киевская область )

**Специализация компании:** дистрибуция алкогольной и бакалейной продукции: (ТМ «Петрус», ТМ «», ТМ «Хортица», ТМ «Хлебный Дар», ТМ «Немироф», ТМ «Здорово», ТМ «Пампол», ТМ «Аквамарин»)

**Каналы сбыта:** локальные сети, розница, хорека,

**В подчинении:** 12 человек

**Обязанности:**

- Разработка и внедрение коммерческой политики компании;
- Управление отделами: продаж, закупки.
- Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;
- Формирование портфеля брендов, поиск новых ТМ;
- Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий;
- Подбор и обучение персонала;
- Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;
- Контроль и выполнение нормативных правил по работе с дебиторской задолженностью и просроченной дебиторской задолженностью.

**03.2017 по 01.2019 ТОВ Гранд Эксим FMCG (бакалея)**

**Должность** – директор по продажам.

**Специализация компании:** дистрибуция бакалейной продукции: (ТМ «Жменька», ТМ «Олимп», ТМ «Малютко», ТМ «Аквамарин», ТМ «Алекс»)

**Каналы сбыта:** опт, локальные сети, розница.

**В подчинении:** 17 человек

**Обязанности:**

- Планирование, организация, контроль и координация работы отдела продаж;
- Разработка и выполнение планов по продажам продукции с выделением приоритетных сегментов, каналов сбыта, брендов и продуктов компании;
- обеспечение максимально возможного уровня торговой наценки при реализации продукции
- Подбор и обучение персонала;
- Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;

**10.2015 по 02.2017 ТОВ Колосс 21**

**Должность** – исполнительный директор.

**Специализация компании:** производство железобетонных конструкций.

**Каналы сбыта:** Строительные компании: «Интеграл Буд», «УКРБУД», «Житло Буд»

**В подчинении:** 240 человек

**Обязанности:**

- Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;
- Работа с дебиторской задолженностью;
- Управление отделами: продаж, закупки, транспортной логистики, складом;
- Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;
- Организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений.

**03.2009г.- 08.2015 ООО «Промфармимпекс» FMCG (бакалея)**

**Должность** – исполнительный директор

**Специализация компании:** дистрибуция бакалейной продукции (ТМ «Аквамарин», ТМ «Росинка», ТМ «Рижское Золото», ТМ «Август», ТМ «Малютко», ТМ «Алекс», ТМ «Чемпион»)

**Каналы сбыта:** опт, национальные сети, локальные сети, розница, хорека,

**В подчинении:** 45 человек

**Обязанности:**

- Разработка и внедрение коммерческой политики компании;
- Управление отделами: продаж, закупки, транспортной логистики, складом;
- Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;
- Формирование портфеля брендов, поиск новых ТМ;
- Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий;
- Подбор и обучение персонала;
- Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;
- Организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений компании;

**Дополнительные сведения:**

- свободно владею ПК как пользователь (Word, Excel, Internet, 1 С)
- наличие водительского удостоверения категории «В», личный автомобиль
- непрерывный стаж вождения 17 лет;

**Личные качества:**

- решительность
- ответственность
- стремление к самореализации и успеху
- целеустремленность
- уверенность в себе
- стойкость в стрессовых ситуациях
- способность самостоятельно принимать решение