Ігнатенко Антон



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ/КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ

10 травня 2023 Місто: Київ

Вік: 39 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Мета:

Отримання посади «керівник відділу продажу» або "менеджер з продажу" в стабільній компанії

Бажана заробітня платня:

Від 30000 грн

Освіта:

Учбовий заклад: Національний Авіаційний Університет

Спеціальність: Інженер (факультет електроніки та систем управління)

Кваліфікація: Спеціаліст

Досвід роботи

1. Організація: Приватне підприємство "Світплюс"

Період роботи: 01.03.2018 – 01.03.2011

Посада: Менеджер з продажу

Обов’язки:

- Спілкування з існуючими контрагентами;

- Пошук нових клієнтів (разміщення реклами, холодні дзвінки...);

- Виїзди на будівельні об’єкти;

- Супроводження продажів від початку переговорів до укладання угоди

Здобутки:

- Збільшив обсяг продажу продукції

- Декілька серьйозних великих збутів продукції на об’єкти

2. Організація: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СКАНДІ ЛТД"

Період роботи: 01.04.2011 – 31.08.2012

Посада: Менеджер по роботі с ключовими клієнтами (Регіональний менеджер)

Обов’язки:

- Пошук нових контрагентів

- Створення та організація роботи дилерської мережі

- Презентації продукції та проведення навчання дилерам та їх працівникам

- Укладання договорів

- Робота з дебіторською заборгованністю

- Постійні відрядження по всій Україні

- Контроль викладки (представлення) товару в салонах та магазинах дилерів

- Участь у формуванні складу

Здобутки:

- Сформував дилерську мережу по всім регіонам України;

- Забезпечив гідну представленність продукції у всіх магазинах дилерської мережі;

- Збільшив обсяг продажу продукції у декілька разів

3. Організація: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕПЛОЛЮКС УКРАЇНА"

Період роботи: 26.11.2012 – 30.04.2014

Посада: Менеджер з продажу та Керівник відділу продажу

Обов’язки:

- Організація роботи дилерської та партнерської мережі (в різних каналах збуту)

- Презентації продукції та проведення навчання працівникам дилерів та партнерів

- Робота з дрібнооптовими контрагентамита

- Консультації та підбір номенклатури для кінцевих споживачів

- Пошук нових контрагентів (холодні дзвінки, зустрічі, переговори, об’єкти...)

- Укладання договорів

- Робота з дебіторською заборгованністю

- Участь у виставках

- Моніторинг ринку та конкурентів

- Організація роботи відділу

- Участь у формуванні складу

Здобутки:

- Збільшив маржинальність з продажів регіону до 10%

- Сформував робочу та ефективну дилерську мережу в своєму регіоні

- Повернув всю дебіторську заборгованість в регіоні, залишену в спадщину від попередніх працівників (окрім справ переданих до суду)

4. Організація: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «МІРАНТІ»

Період роботи: 01.08.2014-28.02.2022 р.

Посада: Директор (власник компанії)

Обов’язки:

- Пошук потенційних контрагентів

- Проведення переговорів та заключення договорів

- Навчання персоналу контрагентів

- Контроль та виконання замовлень

- Розвиток дилерської мережі (в різних каналах збуту)

- Робота с дебіторською заборгованністю

- Робота з дрібнооптовими контрагентами

- Організація логістики

- Контроль роботи інтернет-магазину

- Моніторинг конкурентів

- Виконання вимог поставників продукції (представленість на ринку, об'єм щомісячної закупівлі продукції, контроль за демпінгом серед своїх контрагентів...)

Здобутки:

- Сформував дилерську мережу компанії з нуля;

- За 8 років збільшив обсяг закупівлі продукції більш ніж у 8 разів

- Великі іміджеві організації, в своєму сегменті, серед партнерів компанії

Особисті якості:

Комунікабельність, цілеспрямованість, відповідальність, вміння працювати в команді, бажання розвиватися

Чому саме я:

Маю великий досвід у сфері продажів, гарні результати роботи в кожній з попередніх компаній. Досвід з виводу на ринок України нових торгових марок, та побудови дилерської мережі в різних каналах збуту продукції, та різних регіонах країни.

Відповідально відношуся до своїх обов’язків; вмію використовувати свої сильні якості, задля досягнення результату; досі прагну розвиватися та отримувати новий досвід та знання.