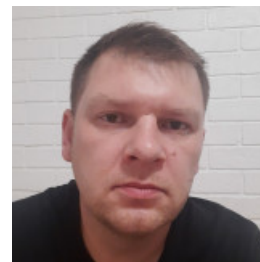


Ігнатенко Антон

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 (розміщення реклами, холодні дзвінки...);
- Виїзди на будівельні об'єкти;
- Супроводження продажів від початку переговорів до укладання угоди

Здобутки:

- Збільшив обсяг продажу продукції
- Декілька серйозних 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 заборгованістю
- Постійні відрядження по всій Україні
- Контроль викладки (представлення) товару в салонах та магазинах дилерів
- Участь у формуванні складу

Здобутки:

- Сформував дилерську мережу по всіх регіонах України;
- Забезпечив гідну представленість 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 контрагентами
- Консультації та підбір номенклатури для кінцевих споживачів
- Пошук нових контрагентів (холодні дзвінки, зустрічі, переговори, об'єкти...)
- Укладання договорів
- Робота з дебіторською заборгованістю
- 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 «МІРАНТИ»

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.