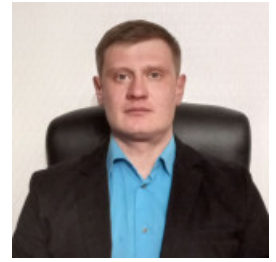


Калюжний Денис



РЕГІОНАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР, ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

🔄 15 листопада
2022

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

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

✓ Готовий до відряджень

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

Опис

Калюжний Денис Артурович

Регіональний директор, територіальний менеджер

Повна зайнятість

Возраст: 37 років

Город:

Дніпро

Контактна інформація

Адрес:

Вознесеньська, буд №32 кв 12

Досвід:

Регіональний менеджер

ООО "Stroysvit"

з 12.2020 по 07.2022

Спеціалізується постачанням загальнобудівельних матеріалів на об'єктне будівництво, будівельні компанії, повна укомплектація будівельних проєктів.

Заклучення договорів підряду праці та закриття відомостей виконаних робіт.

Проведення переговорів з потенційними клієнтами до співпраці. Контроль дебіторської заборгованості, постійний моніторинг ринку з продажу матеріалів.

Збільшення обсягів продажу за рахунок відкриття нових торговельних представництв та пошук кінцевих споживачів. Звітність виконаних робіт, контроль та облік постачання матеріалів на торгуючі та будівельні кампанії.

Розміщення рекламної продукції на стендах дилерів, проведення презентаційних семінарів тренінги з продажу та розповсюдження нових будівельних продуктів.

Менеджер зі збуту

ТОВ"Спецбудпостачання"

З 04.2019 по 02.2020

Спеціалізується на забезпеченні інженерних розробок та будівельних матеріалів будівельні об'єкти.

Обслуговування дієвих підприємств. Пошук і залучення нових будівельних організацій до співпраці. Участь в складанні ТЕО, формуванні проєктних рішень, супровід угод.

За період роботи мною було, відновлено роботу з організаціями які зупинили співпрацю зі "Спецбудпостачанням". Було підписано угоди на постачання будівельними матеріалами з будівельними компаніями на чинні проєкти. Директор регіонального відділення.

Керівник філії

"Metrotile-Iko Dnepr"

З 12.2015 по 11.2018

Спеціалізується на виробництві та продажу покрівельних, фасадних матеріалів з тонколистовий сталі, вогнестійких мінеральних сендвіч-панелей, водостічних систем.

Посадові обов'язки: Планування з контролю та оптимізація фінансових потоків підприємства, взаємодія з каналами продажу.

Здійснення розрахунків та надання послуг з чинними партнерами. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства, звітність. Організація всіх бізнес-процесів філії. Контроль якості обслуговування клієнтів, розвиток та підтримка каналів продажу продуктів по всіх напрямках (B2B, CPA)

Виконання бізнес задач, організація роботи мережі, управління персоналом. Контроль якості обслуговування клієнтів, навчання персоналу. Забезпечення виконання показників з продажу.

За час моєї роботи на посаді, філія в регіоні значно збільшила обсяги продажу. Створювала активну участь з організації семінарів для підвищення професійної діяльності будівельних, торгових організацій з долученням європейських фахівців. Двічі на рік брала участь в заходах з питань будівництва та енерго збереження. Здобула повагу, впевненість у торгових і будівельних організаціях

Заступник директора філії

"Metrotile-Iko Dnepr"

З 05.2011 по 12.2015

Спеціалізується на виробництві та продажу покрівельних, фасадних матеріалів з тонколистовий сталі, вогнестійких мінеральних сендвіч-панелей, водостічних систем.

Посадові обов'язки: Утворення та підтримка каналів продажу, залучення нових ринків зі збуту. Робота з VIP клієнтами, контроль якості обслуговування клієнтів, навчання персоналу. Забезпечення виконання планових показників, моніторинг ринку у регіоні. Підготовка тендерної документації, участь у тендерах, робота з рекламацийними зверненнями.

Досягнення: за час роботи на посаді філія досягла на 100% виконання плану з продажу та досягнута тенденція постійного приросту прибутку. Вдвічі збільшилась база постійних клієнтів. Було створене постійне та безперервне логістичне сполучання з центральним складом.

Керівник відділу з продажу

ЗАО "АРСЕНАЛ-ЦЕНТЕР"

З 07.2008 по 04.2011

Спеціалізується на виробництві та продажу покрівельних, фасадних матеріалів з тонколистовий сталі, вогнестійких мінеральних сендвіч-панелей, водостічних систем.

Обов'язки: Визначення та розробка ефективної стратегії продажів. Планування та контроль виконання планів продажу.

Аналіз показників території та виявлення потенціалу розвитку території. Формування клієнтської політики та проведення переговорів із ключовими клієнтами Компанії.

Управління торговою командою: постановка цілей та завдань, контроль та аналіз виконання, навчання. Надання власникам звітів про виконувану роботу та пропозицій щодо підвищення ефективності роботи підрозділу.

Досягнення: Завдяки командній праці, філія за 3 роки вийшла у лідери з продажу поміж представництв в Україні. Стабільне виконання плану з продажу. Формував стабільну діючу базу постійних клієнтів.

Освіта

Дніпропетровський гірничий університет

Факультет: Електротехніки Спеціальність: Електротехнічні системи електроспоживання, Дніпро

Ваше з 2005 по 2010

Виробництво, експлуатація, технічне обслуговування і ремонт пристроїв автоматики, телемеханіки, пристроїв електропостачання магістральних залізниць; методи й засоби підвищення надійності та довговічності системи електропостачання. Розробка проєктної та нормативно-технічної документації. Виготовлення, випробування нових зразків приладів системи електропостачання. Електропостачання різних видів електричного транспорту та засоби забезпечення оптимального функціонування транспортних систем.

Дніпрорудненський індустріальний технікум

Факультет: Електротехніки Спеціальність: Експлуатація та ремонт гірничого електроустаткування, м. Дніпрорудне, Запорізька обл.

Середнє спеціальне, с 2001 по 2005

Монтаж і експлуатація електроустаткування підприємств і цивільних споруд. Електропостачання промислових підприємств, виробництва та розподілу електричної енергії, монтажу, експлуатації та налагодження електроустаткування.

Додаткова освіта

Курси з управління персоналом (2015, 5 місяців)

Систематизація продажів (2010, 1 місяць)

Професійні та інші навички.

Навички з роботи в професійних програм

Galaxy, 1С Бухгалтерія Підприємства,

Активний, креативний, ініціативний, цілеспрямований, наполегливий.

Додаткова інформація

Займався розвитком і вивчення питань з організації та управління процесами гуртової та роздрібної торгівлі, зокрема операційною діяльністю, обслуговування клієнтів, продаж, освіта та підтримка каналів з продажу продуктів, прями продажі, організація і розвиток мережі, управління персоналом.

Маю вправа, авто.