Івашківський Іван



КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

24 березня 2024 Місто: Вінниця

Вік: 43 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер (управитель) із збуту, керівник проекту

Виробнича компанія, Вінниця (виробництво) (харчова промисловість), Вінниця
06.2020 – По теперішній час (6 років 5 місяців)

Обов'язки:

• Побудова дистрибуції торгової марки "з нуля".
• Просування продукції через різні канали збуту в форматі B2B: мережі, дистрибутори, оптовий канал, е-комерція, інтернет-магазини.
• Досвід ведення переговорів з ЛПР вищого рівня.
• Організація і координація процесу створення продукту, виходячи з технічних та якісних характеристик.
• Координація процесів розробки дизайну, створення упаковки, тестування готової продукції.
• Передпродажна підготовка продукції: вивчення кон'юнктури ринку, визначення цінового сегменту, конкурентного середовища.
• Укладання договорів.
• Взаємодія з партнерами через платформи EDI.
• Організація процесу доставки.

Керівник, менеджер (управитель) із збуту

ТОВ «Маркетинг Груп», Вінниця (FMCG (B2B канали для імпортної продукції)) (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт), Вінниця
12.2018 – 12.2019 (1 рік)

Обов'язки:

• Координація та взаємодія з усіма підрозділами організації щодо просування продукції.
• Координація роботи складу: контроль ООС, інвентаризація.
• Аналіз руху товару та узгодження об'єму закупівель з виробником.
• Взаємодія з постачальником відносно оптимальних параметрів співпраці : асортимент, forecast, вартість продукції.
• Робота з митницею та перевізниками щодо імпорту.
• Участь у процесі укладення ЗЕД контракту.
• Управління персоналом.
• Ведення управлінського обліку організації в 1С8 (P&L, баланс).
• Побудова дистрибуції торгової марки "з нуля".
• Просування продукції через різні канали збуту в форматі B2B: мережі, дистрибутори, оптовий канал, е-комерція, інтернет-магазини.
• Досвід ведення переговорів з ЛПР вищого рівня.
• Проведення презентацій продукції.
• Розробка активностей для торгових команд дистрибуторів та їх контроль.

Результат: створення «з нуля» дистрибуції імпортної ТМ в 12 областях України. Побудова співпраці з 6 дистрибуторами та вихід на середньомісячний об'єм продажу в 1 млн. грн. за 4 місяці. Постановка управлінського обліку організації на платформі 1С8 з подальшим його веденням.

Заступник директора

ТОВ «Стар Груп-02», Вінниця (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт), Вінниця

11.2016 – 12.2018 (2 роки)

Обов'язки:

• Контроль діяльності фінансово-адміністративного, комерційного відділу, бухгалтерії, логістики організації.
• Ведення управлінського обліку в системі 1С8.
• Контролінг.
• Формування поточних та річних звітів.
• Розробка та впровадження ефективної системи мотивації для ТП при роботі з дебеторською заборгованістю на базі 1С8.
• План-фактовий аналіз роботи відділів, маршрутів, підрозділу організації
• Координація роботи складів підрозділів дистрибутора: контроль ООС , інвентаризація, регламент вивантаження-завантаження даних, виведення результатів інвентаризацій
• Контроль коректності розрахунку собівартості, валового прибутку, рентабельності та ефективності діяльності організації.
• Постановка ТЕО розробникам платформи 1С8.
• Створення нових відділів: пошук та підбір персоналу, мотивація, контроль діяльності.
• Визначення та регламентація асортименту продукції для відділів дистрибутора.
• Розвиток мережі збуту торгових марок дистрибутора: мережеві клієнти, оптові канали, дистрибутори.

Результат: переведення облікової системи дистрибутора з облікової системи 1С7 на 1С8. Постановка процесу ведення управлінського обліку. Запровадження контролінгу та партійного обліку. Оптимізація процесу надходження оборотних засобів за рахунок впровадження автоматизованої системи мотивації ТП та контролю грошових потоків. Створення нових відділів організації : ХоРеКа та ЗЕД – розширення каналів збуту продукції дистрибутора та зростання ефективності роботи в середньому +10%. Автоматизація процесу інвентаризації: введення терміналів, проведення безпаперового переобліку, реалізовано можливість дистанційного переобліку в будь-який момент часу без зупинки роботи складів.

Керівник відділу

ТОВ «Ергопак» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

10.2015 – 11.2016 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

• Управління ексклюзивною торговою командою: підбір персоналу, доведення мотивації, постановка KPI.
• Робота з дистрибутором відносно об’ємів закупок товару, маршрутів торгової команди, оплат продукції, маркетингових заходів.
• Робота з ключовими клієнтами, альтернативними каналами збуту.
• Проведення сторчеків згідно графіка торгового візиту.
• Навчання персоналу під час стажування на посаду торгового представника.
• Планування робочого часу з внесенням відомостей до Outlook Express.
• Подача звітності про об’єм виконання плану, рух продукції, факту проведених активностей керівництву.
• Надання та захист річного звіту.

Результат: досягнення показника середньомісячного зростання виконання планів +15% та покриття новою АКБ +10% щомісячно.

Менеджер з продажу продукції house-hold

ТОВ «Стар Груп-02» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

11.2012 – 10.2015 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

• Переговори з клієнтами щодо продажу ТМ.
• Робота з ключовими клієнтами.
• Підключення до співпраці мережевих клієнтів.
• Надання комерційних пропозицій.
• Презентація товару.
• Контроль дебеторської заборгованості.

Результат: в результаті підключення ряду ключових клієнтів, об’єм продажів маршруту збільшився в 3 рази, що стало становити 40% об’єму продажів відділу. Отримання посади керівника відділу.

Торговий представник «Nestle»

ТОВ «Парк- Інвест» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

10.2009 – 02.2012 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

• Переговори з клієнтами щодо продажу ТМ.
• Аналіз торгової точки відносно залишку товару.
• Заключення договорів.
• Розміщення торгового обладнання.
• Мерчандайзинг.
• Робота з грошовими засобами.
• Проведення переобліку.

Менеджер-логіст (холодильна група товарів)

ТОВ НВП «Аргон» (Роздрібна торгівля), Вінниця

12.2007 – 03.2009 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

• Замовлення товару.
• Робота з постачальниками.
• Управління персоналом.
• Проведення переобліку.
• Звітність.
• Контроль за виконанням норм санітарного мінімуму.

Освіта

Вінницький фінансово-економічний університет (Вінниця)

Спеціальність: менеджер організацій

повна вища, 09.2000 – 06.2006 (5 років 9 місяців)

Додаткова освіта

• Навчальний центр "ДАНКО" - Фінансовий директор; 2021 рік

• школа RIA (реклама, її види, продаж, робота з запереченнями, макети, дизайн, розміщення) ; 2008 рік

• «Етапи візиту в торгову точку та суть їх виконання за принципами SMART», «Робота з запереченнями при продажу товару»; 2009-2015 рік

• Водійське посвідчення категорії B,C; 2000 рік

Знання мов

Англійська - Високий рівень (вільно)
Додатково: Upper intermediate

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - 1С8 (поглиблений рівень) - Microsoft Office (впевнений користувач) - Вчасно, EDIN, Comarch - Outlook Express
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Вміння розставляти пріоритети - Системний та аналітичний підхід до процесів - Наполегливість у виконанні задач - Вміння працювати в команді - Орієнтованість на результат - Відповідальність
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Досягати поставлених цілей та високих результатів, використовуючи досвід та навики