

Заиченко Андрей

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ (НОРЕСА), 30 000 ГРН.

🔄 11 вересня 2024 📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 50 років

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

Категорії: Готельний бізнес, Сфера розваг, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Опис

Заиченко Андрей Алексеевич

Адрес: г. Днепр

Дата рождения: 20 апреля 1976 г. Возраст: 46 лет.

Национальность: украинец, Семейное положение: женат, дети – дочь

Образование:

1993-1996 – Украинский Государственный Химико-технологический университет (УГХТУ). Факультет: «Технология высокомолекулярных соединений». Специальность: «Технолог по переработке древесины и пластических масс».

1996-1999 – Государственная Металлургическая Академия Украины (ГМетАУ). Факультет: «Теплофизический». Специальность: «Химическая технология топлива и углеродных материалов». По окончании получен диплом специалиста.

Прошел обучение по специальности «**Рекламная и представительская деятельность**» (Гуманитарный факультет, ГМетАУ).

Прошел военную подготовку при ГМетАУ по профилю: «**Заместитель командира танковой роты по вооружению**» с 01.09.96 по 11.07.98.

Знание языков: Русский, украинский – родной, **Итальянский**, Английский – со словарём

Навыки работы с компьютером: MS Office; 1С:Бухгалтерия 7.7, 1С:УНФ, прочие офисные приложения; компьютерная графика и дизайн помещений – CorelDRAW, Photoshop, Sweet Home 3D, CRM-программы – “Облік”, “EasyClients”.

Трудовая деятельность:

с **08.2020 по декабрь 2021.** «НПП Авилон ООО». Производство торгового и логистического оборудования.

Менеджер проектов. 1) Разработка стратегии продвижения нового продукта “А-BOX”; определение целевых потребителей; анализ конкурентов. 2) Продвижение проекта «Metalaser» (гибка, покраска, раскрой и резка по металлу при помощи специализированного оборудования).

В последующем – Менеджер департамента снабжения. Контроль и сопровождение поставок на всех этапах; построение коммуникаций с действующими Поставщиками и поиск новых Поставщиков; ведение переговоров и деловой переписки с Поставщиками; оформление необходимой документации по поставкам и платежам (графики поставок, контроль платежей и т.д.).

01.01.19 – 01.04.2020. «DniproBar» HoReCa (Сегмент Хорека).

Руководитель отдела продаж. Дистрибуция сиропов, пюре ТМ “MONIN” (Франция), ТМ “BRANDBAR”, Продажа льда собственного производства (кубик, крошка, глыба). Продажа Оборудования, инвентаря, аксессуаров для баров и ресторанов и т.д, Организация и координирование торгового процесса, контроль работы Торговых представителей. Анализ продаж и разработка мероприятий по их стимулированию и увеличению. Разработка стратегии продаж представляемых брендов, расширение торговой матрицы. Ведение переговоров с поставщиками и VIP клиентами.

01.06.12 – 01.12.19. «Термекс-Украина».

Руководитель направления Оборудование. Производство и продажа оборудования для изготовления строительных сеток (сварная, сложно-рифлёная, плетенная). Комплектация метизных производств оборудованием и инструментом. Проектирование и продажа электрических систем обогрева.

07.12.08 – 01.06.12 – ООО "ДнепроСетка" ТМ «УКРСЕТКА».

Директор по продажам. Производство и продажа строительной сетки и др. метизной продукции. Планирование работы Отделов продаж, определение направлений деятельности отделов, распределение обязанностей между структурными подразделениями, анализ информации полученной от отделов маркетинга и снабжения, определение ценовой политики, обучение персонала, внедрение CRM, укрепление партнерских отношений с клиентами, представительские функции.

14.05.08 – 30.11.09 - ЗАО «Ганза-Украина» Строительный центр “Profitek”.

Директор «Строительного центра Profitek». Продажа опт/розница строительных материалов и сопутствующих товаров. Организация и координирование всего торгового процесса, управление персоналом магазина (набор и обучение персонала), обеспечение бесперебойного процесса администрирования магазина. Ведение переговоров, связанных с поставками, заказами и реализацией товаров. Создание бизнес плана на подразделение, мерчендайзинг.

01.05.07 – 14.05.08 – “Зебра мебель сервис”

Руководитель отдела продаж. Производство и продажа оптом и в розницу мебельных комплектующих (Фасады из МДФ, Фасады шпонированные др.) Организация сбыта продукции. Разработка и внедрение в производство нового модельного ряда. Выполнение плана продаж. Анализ и систематизация клиентской базы. Контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженностей клиентов. Разрешение конфликтных ситуаций «клиент-менеджер». Проведение обучения для менеджерского состава. Организация и проведение акций. Контроль отпускных цен и ценовой политики. Разрешение рекламационных вопросов.

01. 02.07- 30.04.07 - “Бюро-М” (Торговая марка “PROMART”) Департамент оптовых продаж №2. **Начальник отдела продаж.** Продажа всего сегмента изделий из МДФ покрытых пленкой ПВХ собственного производства (фасады, меб. комплекты, карнизы, профили и т.п.).

30.10.06-01.02.07 “ARREDO-M” Менеджер по развитию. Представительство в Украине ряда итальянских фабрик. Корпоративные продажи, а также продажа в розницу мебели и AV/TV/Media, бытовой и встроенной техники.

01.09.05 – 10.06.06 - “OCEAN-UCRAINA” (Правопреемник «New Studio») - представительство итальянской компании “Ocean Srl”.

Представитель группы итальянских фабрик производителей мебели, сантехники, фурнитуры (Gruppo ATMA,

AD-Cucine, Nicoletti, Turri, Flexteam, Valentini, M. Gastone, Cenedese, Gr. Florida, Venier и т.д). Так же посредническая деятельность между итальянскими фирмами производителями мебели и украинскими потребителями (Переписка/переговоры с итальянскими производителями и посредниками, продажа мебели по складской программе и под заказ, формирование выставок, поиск новых клиентов/контрагентов, сопровождение заказов, ценообразование, сотрудничество с дизайнерами и архитекторами, оказание транспортных услуг и т.д.).

22.08.99 – 01.09.05 - “New Studio” («АТМА»)– Администратор выставочного салона «Новая Студия» - продажа Итальянской мебели и сантехники. Представительская деятельность между итальянскими фабриками производителями мебели и украинскими потребителями.

С 2003г менеджер ВЭД - Переписка/переговоры с итальянскими производителями, формирование заказа, организация всего процесса доставки груза из Италии в Украину, контроль и координация поступления товара на склад.

Дополнительные сведения:

Водительские права категории «В», наличие собственного автомобиля.