Заиченко Андрей

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (HORECA), 30 000 ГРН.

11 вересня 2024 Місто: Дніпро

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Готельний бізнес, Ресторанний бізнес, кулінарія, 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 отдела снабжения

НПП Авилон ООО (Производство торгового и логистического оборудования), Дніпро
08.2020 – По теперішній час (6 років 3 місяці)

Обов'язки:

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.).

Разработка стратегии продвижения нового продукта; определение целевых потребителей; анализ конкурентов. Продвижение проекта «Metalaser» (гибка, покраска, раскрой и резка по металлу при помощи специализированного оборудования).

Развитие направления «Metalaser» с НУЛЯ. Анализ рынка, конкурентов. Подготовка компредов.

руководитель отдела продаж

«DniproBar» HoReCa (Сегмент Хорека) (Дистрибуция сиропов, пюре ТМ “MONIN” (Франция), ТМ “BRANDBAR”, Продажа льда собственного производства (кубик, крошка, глыба).), днепр
01.2019 – 04.2019 (3 місяці)

Обов'язки:

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.

Увеличение продаж льда, барного инвентаря, Сиропов.

Введение в торговую матрицу 1) Кофе (Создание своего бренда), 2) Инвентаря Бариста, 3) Фруктовые и овощные чипсы, 4) Сухих смесей, 5) Блендеров, 6) Сопутств. товары (перчатки, трубочки и т.д).

Набор и обучение персонала. Контроль работы торговых представителей (6-7 чел) и службы доставки (2-3 авто). Наполнение сайта и разработка прайс-листов и презентаций. Участие подготовки мероприятий («День бармена», презентаций в Школе, мастер-классы Monin).

руководитель направления

«Термекс-Украина». (Производство и продажа оборудования для изготовления строительных сеток), днепр
08.2012 – 12.2019 (7 років 3 місяці)

Обов'язки:

Производство и продажа оборудования для изготовления строительных сеток (сварная, сложно-рифлёная,

Производство и продажа оборудования для изготовления строительных сеток (сварная, сплошь рифленая, плетенная). Комплектация метизных производств оборудованием и инструментом. Проектирование и продажа электрических систем обогрева. Основание направления «Оборудование» с НУЛЯ, разработка и усовершенствования метизного оборудования, продажа по Украине и за рубеж оборудования и инструмента.

директор по продажам

ООО "ДнепроСетка" ТМ «УКРСЕТКА». (Производство и продажа строительной сетки и др. метизной продукции), днепр

09.2008 – 09.2012 (4 роки)

Обов'язки:

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.

Достижения и результат: Переформирование отдела продаж (18 чел), разделение клиентской базы между менеджерами, обучение персонала, внедрение CRM. Увеличил объем продаж. Организовал продажу не ликвидного оборудования компании по Украине и за рубеж

Директор «Строительного центра Profitek».

ЗАО «Ганза-Украина» Строительный центр “Profitek”. (Продажа опт/розница строительных материалов и сопутствующих товаров.), днепр

05.2008 – 11.2009 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

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.

Расширение торговой матрицы (Метизы, эл. Инструмент, генераторы и др), выполнение плана продаж.

руководитель отдела продаж

“Зебра мебель сервис” (Производство и продажа оптом и в розницу мебельных комплектующих (Фасады из МДФ, Фасады шпонированные др.)), Дніпро

01.2007 – 05.2008 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

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.

Достижения и результат: Формирование отдела продаж, набор и обучение персонала. Разработка нового модельного ряда фасадов, подготовка каталогов. Привлечение новых поставщиков пленки и шпона. Введение в торг. матрицу Шпонированных фасадов. Командировки по Украине по ключевым клиентам, презентации новинок, Увеличение уровня продаж дистрибуторам более чем на 50%.

административный директор-менеджер

“New Studio” («ATMA», “OCEAN-UCRAINA”) (Продажа Итальянской мебели и сантехники), днепр

08.1999 – 01.2007 (7 років 5 місяців)

Обов'язки:

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.

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.).

Освіта

Государственная Металлургическая Академия Украины (ГМетАУ).

Спеціальність: «Теплофизический». Специальность: «Химическая технология топлива и углеродных материалов».

повна вища, 09.1996 – 08.1999 (2 роки 11 місяців)

Украинский Государственный Химико-технологический университет (УГХТУ)

Спеціальність: «Технология высокомолекулярных соединений». Специальность: «Технолог по переработке древесины и пластических масс».

незакінчена вища, 09.1993 – 08.1996 (2 роки 11 місяців)

Додаткова освіта

• «Рекламная и представительская деятельность» (Гуманитарный факультет, ГМетАУ). 1996-1999

Знання мов

Італійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: 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”.