Коломиец Александр



ДИРЕКТОР З ПРОДАЖУ, МЕНЕДЖЕР (НАЦІОНАЛЬНИЙ, ДЕВІЗІЙНИЙ)

10 квітня 2023 Місто: Київ

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

директор

ТОВ Рошен-Столиця (FMCG), Київ
02.2021 – 03.2023 (2 роки)

Обов'язки:

ТОВ "РОШЕН-СТОЛИЦЯ" - офіційний дистриб`ьютор ТМ "РОШЕН" та ТМ "Мрія".

Територія: м. Київ та Київська область

Кількість підлеглих: 136 чоловік.

Посадові обов`язки:

- Просування торгової марки "РОШЕН" на довіреній території.
- Оперативне керування фінансово-господарською діяльністю підприємства.
- Організовував стратегічне та оперативне планування с подальшою реалізацією планів
- Контроль та відповідальність за єфективністю та прибутковістью підприємства.
- Забезпечення якісного функціонування всіх підрозділів підприємства.
- Ведення переговорів із ключовими клієнтами.
- Забезпечення виконання торговим відділом планових показників з обсягу продажу та фокусних груп за звітний період.
- Контроль за дебіторською заборгованістю.
- Контроль підтримки у справному стані автопарку підприємства та контроль логістики.
- Контроль за роботою складу підприємства.
- Виставлення планових показників щодо обсягу реалізіції та фокусних завдань для торгового відділу.
- Розробка систем мотивації для працівників підприємства.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

регіональний менеджер

ДП «КК «РОШЕН» (FMCG), Київ
08.2019 – 02.2021 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Територія: Тернопільська, Рівненська та Хмельницька області.

Кількість підлеглих: більше 100 чоловік.

Посадові обов`язки:

- Просування ТМ "РОШЕН" на довіреній території.
- Забезпечення виконання фінансового плану та показників за фокусними групами дистриб`юторів за звітний період.
- Створення ефективних відносин між ДП "КК "РОШЕН" та дистриб`юторами.
- Контроль за виконанням договору поставки дистриб`юторів з ДП "КК "РОШЕН".
- Підбір персоналу, навчання, мотивація та контроль виконання ними функціональних обов`язків.
- Ведення переговорів із ключовими клієнтами.
- Регулярне проведення моніторингу ринку, організація необхідних заходів щодо збільшення обсягів реалізації на території.
- Розробка та контроль маркетингових заходів.
- Контроль витрат маркетингового фонду підприємства.
- Аналіз та планування фінансового плану, завдань з фокусних груп та встановлення обладнання, пошук можливих шляхів їх виконання.
- Розробка систем мотивації для працівників відділу продажу.
- Розробка та контроль за дотриманням підприємствами затвердженої системи оплати праці торгової команди.
- Організація єфективного документообігу.
- Контроль за використанням та зберіганням торгового обладнення, переданого виробником в оренду дистриб`юторам.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

територіальний менеджер

ДП «КК «РОШЕН» (FMCG), Київ

04.2011 – 08.2019 (8 років 4 місяці)

Обов'язки:

Територія: м. Київ та м. Чернігів.

Кількість підлеглих: 40 чоловік.

Посадові обов`язки:

- Просування ТМ "РОШЕН" на довіреній території.
- Забезпечення виконання фінансового плану та показників за фокусними групами дистриб`ютора за звітній період.
- Контроль і ефективне використання маркетингового бюджету.
- Контроль дебіторської заборгованості.
- Повний супровід ключових клієнтів на території: проведення переговорів, укладання договорів і розвиток ділових стосунків.
- Планування, розробка та проведення трейд маркетингових заходів, спрямованих на збільшення продажів і представленності продукції.
- Управління промо бюджетом.
- Регулярне проведення польових коучінгів, аудітів виконанняпогоджених умов представленості продукції.
- Розробка системи мотивації для працівників відділу продаж.
- Регулярне проведення моніторингу ринку, організація необхідних заходів щодо збільшення обсягів реалізіції на території

Освіта

Київський Національний Політехнічний Інститут «КПІ» (Київ)

Спеціальність: Механіко-машинобудівний

повна вища, 09.2000 – 09.2006 (6 років)

Додаткова освіта

• Секрети управління часом та основні навики делегування (ДП "КК "РОШЕН") 2013

• Ефективні переговори (ДП "КК "РОШЕН") 2012

• Організація роботи супервайзера (ДП "КК "РОШЕН") 2010

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Маю великий практичний досвід: Оперативним керування бізнесом, стратегічне

планування. Успішний досвід співробітництва з усіма каналами збуту. Управління персоналом всіх департаментів, в тому числі продажів (підбір, навчання, постановка цілей, мотивація, контроль виконання поставлених завдань). Фінансове управління, оптимізація бізнес-процесів, представницькі функції. Розробка та впровадження маркетингових заходів. Відповідальність за результат, управління конфліктами, контроль за дебіторською заборгованістю, впевнений користувач 1С8.3./Microsoft office /Outlook /Internet Explorer
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Особисті якості Результативний, відповідальний, розвинені лідерські якості. Вмію домовлятися та ладити з різними людьми, здатний оцінити та цінувати, визнавати досягнення команди. Гнучкий у способах досягнення цілей, цікаві нові виклики та нестандартні завдання. Високий рівень самоорганізації, досвід розвитку бізнесу. Готовий до зростання, наполегливо і багато працювати задля досягнення поставленої мети. Посвідчення водія категорій: В.