

КАТЕГОРИЙНИЙ МЕНЕДЖЕР

🔄 29 травня
2023

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Опис

Київ, Україна

Особиста інформація

Дата народження: 18.10.1976;

Місце народження: Київська область, Україна;

Сімейний стан: одружений, маю сина та доньку.

Найважливіше

20 (двадцять) років досвіду роботи в сфері FMCG з кондитерськими та бакалійними виробами (шоколадні вироби, печиво, крекери, макаронні вироби, спеції, оливкова олія, соуси, горіхи – близько 30 міжнародних брендів).

- Міцні ділові відносини з більшістю міжнародних та національних мереж організованої торгівлі України;
- Досвід управління широким асортиментом продуктів і брендів з точки зору продажів, маркетингу, запуску, перезапуску, оптимізації продуктової лінійки, планування, бюджетування, ціноутворення та розвитку;
- Відмінні комунікативні, переговорно-презентаційні та аналітичні навички, навички роботи в команді;
- Енергійний, орієнтований на результат;
- Сильні лідерські якості;

Досвід крос-культурних продажів та комунікацій (Швейцарія, Італія, Фінляндія, Великобританія, Польща, Естонія, Україна);

Досвід роботи

Чіпіта Україна Збут

березень 2015 – грудень 2022

КАМ – менеджер по роботі з ключовими клієнтами (продукція **7DAYS**, **CHIPICAO**, **Bake Rolls**)

Відповідальний за налагодження та розвиток співпраці з національними та локальними мережами (АТБ, Метро, КОЛО, ЕКО, ВК, Фуршет, Брусничка).

Обов'язки

- Ведення річних переговорів, встановлення та підтримання ділових (контрактних) відносин з клієнтами. Регулярні переговори з центральними офісами (байєрами, категорійними менеджерами, комерційними директорами) мереж щодо щорічних умов співпраці, лістингів, викладки та промо-акцій.
- Виконання планів продажів/бюджету продажів кожного призначеного клієнта. Досягнення цілей компанії відповідно до KPI.

- Забезпечення зростання продажів за допомогою тісного та ефективного використання узгоджених маркетингових бюджетів; удосконалення викладки товару в магазинах відповідних клієнтів.
- Поточний аналіз продажів (згідно із системою компанії та даними, наданими клієнтами), щотижневе прогнозування продажів в розрізі клієнтів та СКЮ та створення/розрахунок замовлень для виробництва.
- Моніторинг діяльності конкурентів та моніторинг цін на ринку.
- Кредитний контроль на щоденній основі.
- Контроль виконання доставки продукції на РЦ клієнтів, вирішення проблемних питань в процесі доставки, прийомки замовлень.
- Організація та підтримка документообігу з клієнтами (АВР, акти звірки, проблемні накладні та інше).
- Узгодження списків нових продуктів та плати за лістинг з байєрами/категорійними менеджерами.
- Регулярні контакти та переговори про покращення постійних та надання додаткових місць викладки, погодження трейд-маркетингових заходів з байєрами /категорійними менеджерами.
- Бюджетування річних продажів компанії (у розрізі канал, клієнт, продукт), маркетингових витрат, лістингів.
- Моніторинг та аналіз продажів і дистрибуції.
- Розробка та впровадження річних промо-планів для кожної мережі. Аналіз ефективності трейд-маркетингових заходів.
- Регулярне звітування перед генеральним директором.

Досягнення

Ефективна та успішна робота з ключовими клієнтами, щорічне збільшення продажів на двозначні цифри (%).

Ян Єнсен Груп

(Копенгаген, Данія – Київ, Україна)

Проактивна Дансько-українська компанія, орієнтована на продажі та дистрибуцію в Retail та HoReCa світові[та власних брендів на правах ексклюзивності (**Barilla, Arla, Bonduelle, Lindt, Aviko, Santa**

Maria, Karolina та інші).

червень 2010 - березень 2015

Категорійний менеджер (Бакалія та Кондитерські вироби), відповідальний за бренди Lindt, Barilla, Santa Maria, Colavita, Limmi

Обов'язки

- Узгодження умов договорів, бюджетів закупівель, бюджетів маркетингової підтримки, асортименту та цін з Постачальниками/Виробниками;
- Закупівлі та прогнозування запасів, розрахунок та створення замовлень Постачальникам/Виробникам;
- Оптимізація асортименту всередині бренду;
- Трейд-маркетинг і планування діяльності BTL;
- Участь в річних переговорах із більшістю міжнародних та національних мереж України (Metro C&C, Auchan, Billa, Fozzy (Сільпо, Експансія, Фора), Фуршет, МегаМаркет, Велика Кишеня, Novus, Caravan, ЕКО та інші);
- Узгодження асортиментних матриць, цін, місць викладки, трейд-маркетингових заходів з категорійними менеджерами/байєрами міжнародних та національних торгових мереж;
- Узгодження переліку нових продуктів та плати за їх лістинг з категорійними менеджерами/байєрами мереж;
- Регулярні контакти і переговори про викладку, трейд-маркетингові заходи з менеджерами мереж (Метро, Ашан, МегаМаркет, Фуршет, Караван, Магелан);
- Узгодження можливостей додаткового розміщення з байєрами;
- Контроль викладки та виконання стандартів мерчандайзингу в магазинах
- Прогнозування продажів (щомісяця по товарах, по мережах, по магазинах);
- Щорічне планування продажів і маркетингу;
- Моніторинг та аналіз продажів і дистрибуції;
- Аналіз ефективності маркетингової діяльності;
- Забезпечення того, щоб усі маркетингові витрати були в межах бюджету;
- Визначення потреб ринку/споживача, аналіз ринкових тенденцій;
- Регулярна звітність перед радою директорів і Постачальниками/Виробниками (закупівлі, продажі, маркетингова діяльність);
- Підготовка презентацій ефективності бренду раді директорів та Постачальникам/Виробникам;
- Розвиток ефективних відносин з ключовими клієнтами та Постачальниками/Виробниками;
- Проведення регулярного аналізу ринку і конкурентів;
- Підготовка та організація продуктивних тренінгів для команди продажів;
- Створення та реалізація стратегії категорійного менеджменту для відповідних брендів.

Досягнення

- Збільшення обороту відповідних брендів на 45%-150% у період з 2010 по 2014 рік

травень 2006 – листопад 2008

Бренд-менеджер (відповідальний за бренди Lindt, Fazer, Bisca, Kambly, Alpilatte, Emborg)

Обов'язки

- Узгодження асортиментних матриць, цін, місць викладки, трейд-маркетингових заходів з категорійними менеджерами/байерами міжнародних та національних торгових мереж;
- Узгодження переліку нових продуктів та плати за їх лістинг з категорійними менеджерами/байерами мереж;
- Регулярні контакти і переговори про викладку, трейд-маркетингові заходи з менеджерами основних магазинів (Метро, Ашан, МегаМаркет, Фуршет, Караван, Магелан);
- Узгодження можливостей додаткового розміщення з байерами і самими магазинами;
- Контроль викладки та виконання стандартів мерчандайзингу в магазинах
- Планування трейд-маркетингової діяльності;
- Планування та організація BTL заходів в основних магазинах;
- Аналіз ефективності маркетингової діяльності;
- Визначення потреб ринку/споживача, аналіз ринкових тенденцій;
- Підготовка та проведення продуктових тренінгів для команди продажів;

Консумер Трейдінг Компані

листопад 2003 - квітень 2006

Компанія-імпортер з продажами та дистрибуцією продукції світових брендів **Oreo, Chips Ahoy, Ritz, Planters, Heinz, Stork, Kotanyi, Bel, Arrighi, Moncafe** та ін.).

Торговий представник (Ключові роздрібні клієнти)

- Проведення інтенсивного та структурованого пошуку нових клієнтів;
- Робота з байерами, менеджерами магазинів ключових роздрібних клієнтів;
- Зосередження зусиль на збільшенні продажів та контроль за процесом продажів шляхом перевірки замовлень та якості поставок;
- Забезпечення своєчасної сплати заборгованості;
- Побудова і підтримка ефективних відносин з клієнтами з метою побудови міцної лояльності;
- Надання зворотного зв'язку з ринку менеджеру з продажу щодо ротації товарів/брендів;
- Надання клієнтам відповідного асортименту продукції у відповідь на їх запити.

Копос Електро

вересень 1999 - вересень 2002

Дочірнє підприємство чеського заводу KOPOS KOLÍN a.s., який виробляє електромонтажні матеріали з пластику та металу.

Менеджер з продажу

Відповідальний за продажі в 7 областях (Полтавська, Чернівецька, Кіровоградська, Черкаська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська)

Гімназія "Троєщина"

вересень 1998 - серпень 1999

Вчитель англійської мови

Освіта

Національний Педагогічний Університет ім. М. П .Драгоманова

Роки навчання: 1993–1998

Спеціальність

“Вчитель географії та англійської мови”

Тренінги

- Мотивація команди
- Бізнес-лідерство
- Ведення переговорів

Мови

- Українська – рідна
- Англійська – вільне володіння
- російська – вільне володіння

Додатково

Водійське посвідчення категорій А, В, С

Захоплення

Футбол, риболовля, подорожі, музика