МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, ПОСТАЧАННЯ, 25 000 ГРН.

4 квітня 2023 Місто: Дніпро

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Досвід роботи

приватний підприємець

ПП (торгівля на ринку переробки пластику), Дніпро
06.2015 – 03.2023 (7 років 8 місяців)

Обов'язки:

Пошук вторинної сировини, її переробка у гранулу та продаж у повторне виробництво. Основна робота у цій галузі - це робота з постачальниками. Маю досвід імпорту.

комерційний директор

МеталПроектБуд (сектор швидкого каркасного будування), Дніпро
11.2013 – 05.2017 (3 роки 5 місяців)

Обов'язки:

фірма складалась з 7 чоловік, та на початку мала за план розвиватися у комерційному секторі швидкого каркасного будування. Мої обов'язки - пошук клієнтів, реклама, розвиток, сайт, співробіцнитство з постачальнками. за перші пів року роботи було залучено контрактів у півтора рази більше за річний план. На час звільнення з посади компанія мала більше 90 робочого персоналу, свій автопарк, 3 виробничі бази по Україні та контракти з будівництва заводів та заводських цехів.

керівник відділу продажу

Сілта Брік завод (завод з виробництва декоративної цегли), Дніпро
04.2005 – 10.2013 (8 років 5 місяців)

Обов'язки:

Комерційне підприємство - завод з виробництва декоративної цегли. за час моєї роботи маю досягнення: віхід товару на полицю "Метро", експортування до мережі "Леруа Мерлен", повна з нуля дилерська мережа з понад 43 фірм по Україні, організація виставок, розробка POSпродукції, програма навчання каменярів, проектна робота з архітекторами - завдяки чому підприємство збільшило парк виробництва утричі.

аналітик розвитку продаж

Дніпрометиз (метизний завод), Дніпро
08.2002 – 03.2005 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Пошук ринків збуту товарної групи виробництва на внутрішньому ринку (з місячного 9тис тон виробництва 8тис тон було орієнтовано на експорт), на час мого звільнення керував відділом збуту, і 7 тис тон продукції щомісяця продавалось на внутрішньому ринку з ціною вищою за експортну. Розробив і увів у обіг нову упаковку для метизів, електродів; спільно з технічним відділом змінено та модернізовано тип намотки дроту; з програмістами під моїм керуванням написана з нуля складська програма для відділу продажу, яка враховувала залишки, терміни виробництва, резервування та інш.

Освіта

ДНУ (Дніпро)

Спеціальність: Магістр, Менеджмент ЗЕД

повна вища, 09.2005 – 07.2007 (1 рік 9 місяців)

ДНУ (Дніпро)

Спеціальність: Бакалавр наук, Інтелектуальні комп'ютерні мережі та системи

повна вища, 09.1997 – 08.2002 (4 роки 11 місяців)

Знання мов

Англійська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: 1С , МС Офис - свободно
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Риболовля
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Маю великий досвід у сфері продажу та закупівлі, переконливий, впевнений у результаті. Хочу реалізувати свій накопичений потенціал у новій для себе області ринку, що призведе до розвитку компанії, а для мене - принесе моральне та матеріальне задоволення.