

Дмитренко Димитрій

ДИРЕКТОР, ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, КЕРІВНИК ВІДДІЛЕННЯ



5 травня

Місто: [Луцьк](#)

Готовий до відряджень: [Львів](#), [Ковель](#), [Рівне](#)

Вік: 50 років

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

Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Керівник відділу транспортної логістики

ДП «АСЗ №1» АТ «АК «Богдан Моторс», (Машинобудування), Луцьк

08.2017 – 08.2022 (5 років)

Обов'язки:

Організація вантажоперевезень – Україна, Європа, Скандинавські країни, Китай (матеріали, комплектуючі, агрегати, запчастини тощо) для безперебійного складання автобусів, тролейбусів («Богдан») для своєчасної здачі їх замовнику, включаючи доставку та гарантійне та післягарантійне обслуговування. Діяльність у сфері ЗЕД.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор підприємства

ІП "АИС-Волинь" (Автобізнес та автосервіс), Луцьк

01.2009 – 05.2013 (4 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Продаж нових автомобілів, а також гарантійне та післягарантійне обслуговування, включаючи продаж додаткового обладнання, банківських та страхових продуктів. Мав місце продаж нових автомобілів за програмою Trade-in. Підприємство включало автосалон і станцію технічного обслуговування.

Планував, організовував потокову діяльність підприємства для забезпечення планових показників та матеріальної вигоди.

Керівник відділу продажу

ТОВ "Промтехсервіс" (Автомобільна промисловість та Автобізнес), Луцьк

04.2005 – 07.2008 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Виконував обов'язки Начальника відділу продажу, пов'язані з продажем нових автомобілів, технічним обслуговуванням автомобілів їх гарантійним та післягарантійним обслуговуванням. Мав місце продаж банківських та страхових продуктів. Непоганим прибутком підприємства був продаж додаткового обладнання, включаючи тюнінг автомобілів. Управління персоналом відділу продажів, організація та контроль за виконанням плану продажів, розширення клієнтської бази, контроль якості послуг – це були мої основні інструменти для досягнення поставлених цілей перед собою.

Заступник директора з торгівлі

Підприємство синоземними інвестиціями "Автохаус-Луцьк" (Автомобільна промисловість та Автобізнес), Луцьк
10.1999 – 04.2005 (5 років 6 місяців)

Обов'язки:

- **Обов'язки:** Організація продажу та поставок (з самого початку діяльності підприємства) автомобілів підприємства, відповідно до підписаних договорів, їх передача споживачам у строки та обсяги, встановлені договорами.
- **Замовлення автомобілів безпосередньо в Німеччині (на заводі-виробнику), своєчасна оплата на завод відповідно до банківської гарантії** Маркетингові дослідження, рекламна робота, отримання замовлень, підписання договорів на реалізацію автомобілів
- **Планував та реалізовував заходи щодо стимулювання продажу нових автомобілів**• Відкривав нові філії м.Тернопіль, Рівне, Ужгород, Вінниця, Івано-Франківськ• Підбирав та навчав менеджерів у нових філіях
- **Мета :** Збільшення кількості автомобілів, що продаються

Нові ринки збуту (відкриття філій) Відкриття нових автосалонів

Освіта

, –

повна вища, –

Додаткова освіта

- Курси, тренінги, сертифікати маркетинг, менеджмент, реклама, все що пов'язано з маркою OPEL (Берлін, Німеччина)
- Сертифікати: посилання - <https://www.dropbox.com/scl/fi/eunc97dob99cc2m8a60d5/.docx?dl=0&rlkey=rjw5ckwaadues595prgz336vq>

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Продвінутий користувач комп'ютера.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Лідерство: здатність керувати людьми, мотивувати команду до досягнення спільних цілей, розвивати та навчати інших. Аналітичні навички: здатність аналізувати дані та інформацію, розуміти тренди та використовувати цю інформацію для прийняття рішень. Комунікаційні навички: здатність ефективно комунікувати з різними людьми на різних рівнях, розв'язувати конфлікти та переконувати. Прийняття рішень: здатність аналізувати інформацію, визначати найважливіші фактори та вирішувати складні проблеми, забезпечуючи оптимальний результат. Системне мислення: здатність розуміти взаємозв'язки між різними елементами системи та визначати оптимальні стратегії розвитку компанії. **Інтерес (Хобі)** - музика (джаз), спорт (плавання) поезія

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: -Отримання посади, яка відповідає моїм навичкам та досвіду роботи. -Розвиток професійних навичок та досвіду роботи у даній галузі. -Набуття досвіду роботи успішної компанії. -Робота у команді професіоналів задля досягнення спільної мети.