Федоренко Александр



РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ, ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, ВЕДУЩИЙ МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ, 30 000 ГРН.

6 липня 2023 Місто: Київ

Вік: 63 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Технический директор

ООО
03.2018 – 07.2018 (4 місяці)

Обов'язки:

Доводка технологии производства удобрения,заключение договоров и внедрение удобрения на опытных полях агрохолдингов и сельхозпроизводителей.

Коммерческий директор

ООО
07.2017 – 03.2018 (7 місяців)

Обов'язки:

Контроль хозяйственной деятельности предприятия. Заключение договоров на утилизацию и закупку отработанных нефтепродуктов. Реализация печного топлива собственного производства. Участие в тендерах. Поиск перспективных партнеров для долговременного сотрудничества.

Коммерческий директор

ООО
03.2012 – 06.2012 (3 місяці)

Обов'язки:

Проект "бесфосфатных порошков".

•Организация коммерческих продаж в сегменте B2B и B2G(тендерные торги в системе госзакупок).

•Разработка и проведение мероприятий по снижению себестоимости продукции, включая транспортную логистику, вывод на рынок новых видов продукции, систематический контроль (уменьшение) дебиторской задолженности.

•Сертификация, декларирование продукции, организация получения предпродажных разрешительных документов по роду коммерческой деятельности.

•Отработка рецептур бесфосфатных стиральных порошков.

•Участие во всеукраинском конкурсе "100 кращих товарів року" (стали финалистами и лауреатами конкурса 2012 года по бесфосфатным стиральным порошкам). На этом этапе контракт был выполнен и мной была продолжена работа над проектом на ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА ».

Руководитель проекта

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »

04.2010 – 07.2017 (7 років 2 місяці)

Обов'язки:

Внедрение на заводе собственного бизнес-проекта, с продуманной схемой поставок сырья,производства и реализации готовой продукции.

• разработка технологического процесса и введение в эксплуатацию нового производственного комплекса;

• поиск поставщиков необходимого оборудования, сырья:

• планирование деятельности по расширению каналов сбыта готовой продукции.

Начальник отдела продаж

ООО

11.2009 – 04.2010 (5 місяців)

Обов'язки:

Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.

- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;

- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Увеличение объема продаж компании с 60% до 80% (от объема рынка Украины).

Заместитель коммерческого директора

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »

06.2008 – 09.2009 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

•поиск партнеров и инвесторов для контрактного производства;

•разработка стратегии развития предприятия, внедрение эффективных бизнес-процессов и управление ними.

•внедрение новых направлений деятельности. Расширение ассортимента выпускаемой продукции.

•Увеличение продаж выпускаемой продукции

Руководитель киевского филиала

ООО «СП «Итал Партнёр Групп»

02.2008 – 07.2016 (8 років 4 місяці)

Обов'язки:

Организация сбыта продукции предприятия,

- Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.

- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;

- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Начальник департамента химии

ООО «ТоргРесурсКапитал»

09.2005 – 07.2007 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Разработка и внедрение полной схемы поставок на Украину конкретных нефтепродуктов с их последующей оптовой реализацией.

• Заключение контрактов на поставку нефтепродуктов и нефтехимии из стран СНГ

• Оптовая торговля на Украине техническими маслами.

• Отработал схемы оптовых поставок на Украину ж/д цистернами спецмасел из Узбекистана и растворителей из Азербайджана

Начальник департамента химической продукции

ООО «ОГО-УкрЗапад»

07.2002 – 09.2005 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Создание департамента химии, набор сотрудников, организация работы инфраструктуры – склада, логистики, бухгалтерии, отдела продаж;

• логистика перспективних направлений деятельности;

• организация поставок и сбыта химической продукции;

• координация работы сотрудников отдела продаж, контроль за выполнением плана продаж.

• открыл направление полиэтилена, каучука, (Россия,Белорусь),индустриальных масел (Узбекистан).

• Создал полную электронную базу сельхозпредприятий, потребителей нефтепродуктов.

Технический директор

ООО “Кемита”

02.1999 – 12.2000 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Организация продаж новых товаров;

•заключение договоров. Анализ хозяйственной деятельности;

•расширение рынка сбыта продукции, руководство региональными менеджерами;

•формирование долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми потребителями;

•поиск и привлечение новых потребителей;

•совместное планирование деятельности каналов сбыта;

•развитие количественной и качественной дистрибуции с целью интенсификации продаж;

•проведение переговоров, заключение и сопровождение контрактов;

•работа с зарубежными партнёрами (импорт).

Официальный торговый представитель

Торговое представительство фирмы “LYBAR”

01.1997 – 01.1998 (1 рік)

Обов'язки:

развитие дистрибьюторской реализации косметики, парфюмерии, бытовой химии;

•определение ценовой политики, анализ рынка;

•Заключение договоров с оптовыми компаниями;

•Участие в выставках

Директор

ЧП “Либар”

06.1995 – 01.1997 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Создание на Украине дилерской сети по продаже косметики для волос, парфюмерии, бытовой химии и крупнотоннажной химии, заключение контрактов, контроль над транспортными пере-возками и поставками, анализ финансово-хозяйственной деятельности, управление персоналом.

Менеджер по продажам на страны СНГ

Концерн “SPOLCHEMIE” фирма “LYBAR”

09.1994 – 06.1995 (9 місяців)

Обов'язки:

•Изучение технологии и особенностей производства продукции (производство косметики для волос, парфюмерии и бытовой химии);

•опыт участия в международных выставках и презентациях;

• обучение западным методикам продаж;

• заключение контрактов на поставки продукции и сырья, продажи на страны СНГ.

Руководитель группы лакокраски

НПК “Форез”

08.1991 – 08.1994 (3 роки)

Обов'язки:

Создание новых рецептур электрофоретических лакокрасочных покрытий.Пигментное наполнение. Внедрение на заводах СНГ.

Инженер-химик

Институт электросварки им. Патона.

04.1986 – 08.1989 (3 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Отдел физико-химических исследований.Лаборатория коррозии. Проведение исследований.

Освіта

Институт Общей и Неорганической химии (Київ)

Спеціальність: аспирантура

повна вища, 09.1989 – 09.1992 (3 роки)

Киевский политехнический институт

Спеціальність: инженер-химик-технолог

повна вища, 09.1980 – 03.1986 (5 років 5 місяців)

Додаткова освіта

• Бельгийская Бизнес-Академия в Брюсселе - Маркетинг

Знання мов

Англійська - Середній, Чеська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Владею всеми офисным программами на уровне пользователя
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: плаванье, настольный теннис, книги Знание методики продаж.Более чем 15 летний опыт в продажах (дистрибуции) товаров. Разбираюсь в рынке химии,нефтехимии, нефтепродуктов. Организаторские способности, успешный опыт формирования команды и управление ею, планируемый подход к работе опыт ведения переговоров и презентаций, инициативен, аналитическое мышление, целеустремленный, ответственный. Стремление к самостоятельному и оптимальному решению проблем. Готов к решению сложных не стандартных задач.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Работа в стабильной развивающейся компании, возможность реализовать себя, применить свои знания и профессиональный опыт в полной мере за достойное вознаграждение. Управление проектом организации и развития деятельности предприятия , в том числе, филиал