Миронов Артем



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

26 квітня 2023 Місто: Дніпро

Готовий до відряджень: Черкаси

Вік: 45 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Миронов Артем Викторович

Руководитель отдела, 25 000 грн

Полная занятость.

Возраст: 42 года

Город: Днепр

Дополнительная информация

Сведения о себе

• Год и место рождения: 2 марта 1981, Россия

• Семейное положение: в разводе, дети – дочь, сын

• Адрес проживания: Днепр, Украина,

Готов к переезду г.Черкассы

Образование

• Учреждение: Донецкий Национальный Университет, Украина

• Год выпуска: 2004

Степень магистра по прикладной экономике

• Диплом: НК № 23668704, от 30 января 2004г.

Профессиональный опыт

Август 2022- Февраль 2023 – АТ «Днепрогаз» руководитель центра обслуживания клиентов

Декабрь 2021-май 2022 РОП ООО Эколом (уволен в связи с сокращением

штата)

Март 2021-сентябпь 2021 менеджер отдела продаж "Фуд партнёр груп"

15.06.2020 -16.02.2021. руководитель направления сварочная проволока. ЧАО "Днепрометиз"

Сентябрь 2019 по 15.06.2020 ТД "Тайгер Стил". Руководитель отдела продаж.

Апрель 2019 - сентябрь 2019 ООО "ТД "КМЗ". Кризис-менеджер.

Март 2013 - Апрель 2019. РУководитель филиала ООО "СТАЛЕКС-ПРОФИ"

Июнь 2009 г. – 17.09.12 – ООО «ТПГ «Альбатрос» руководитель отдела сбыта

Активный поиск новых клиентов

Переговоры и заключение сделок со строительными и проектными организациями

Анализ рынка и мониторинг цен конкурентов

Консультирование вышестоящего руководства

02 октября 2007 г.– июнь 2009 г. – ООО «ФАСТЕХ» - менеджер по сбыту

Продажа производимой заводом продукции с максимальной доходностью

Анализ рынка

Проведение переговоров, заключение сделок

Организация участия и представление продукции на выставках

Контроль рабочего процесса в офисе

Контроль за выполнением договорных обязательств, прогнозирование и планирование закупок и продаж, контроль за снабжением и ассортиментом, альтернативное снабжение

Отслеживание конкурентов, анализ и планирование финансовых показателей коммерческой деятельности, поиск новых клиентов и рынков сбыта, стимулирование повторных продаж.

02 сентября 2006г. – по 01 октября 2007 – ООО «УГМК-Донецк»–

специалист отдела развития бизнеса

Продажи металлопроката

Подготовка договоров, спецификаций, сопровождение документов на предприятии;

контроллинг договорной базы

ВЭД (Обработка заказов, подготовка документов, работа с брокерами, экспедиторами, ж/д)

Анализ продаж, в т.ч. по предприятиям

Ноябрь 2005 г.- 31 августа 2006 г. – региональный менеджер торговой сети ООО «Мобицентр» (дилер Life)

Полная и частичная ответственность перед руководством за деятельность сети.

Август 2004 – ноябрь 2005 – директор магазина мобильной связи торговой сети «Мобилка» (с февраля 2005г – м-н Life:-))

Разработана и предложена общая стратегия развития торговой сети

Ведение финансовой отчетности и первичной бухгалтерии

Заключение договоров и поставка терминалов

Административный контроль

Апрель-май 2004г.

ООО «Домотехника-Норд» - менеджер-экономист

Октябрь 2003г. – апрель 2004г.

Салон-магазин мобильной связи «Мобилка» - продавец-консультант

Дополнительные сведения

• ПК пользователь (MS WORD, Excel, Internet); 1С Бухгалтерия;

• учебник: Ю.В. Макогон, А.В. Миронов «Электронная коммерция. Ознакомительный курс», ДонНУ 2002г.;

• знание языков: английский – хорошо, испанский – со словарем;

• водительское удостоверение кат. «В»;

• участие в бизнес-тренингах по продажам, психологии продаж и общению, управлению результатами на территории.

Личные качества:

• исполнителен, честен, обучаем, инициативен, коммуникабелен;

• стратегическое мышление, нацеленность на результат;

• организаторские и коммуникативные качества.

Уровень совокупного дохода – не менее 25000 грн.