Селютін Сергій



МЕНЕДЖЕР, 30 000 ГРН.

19 листопада 2025

Місто: Київ

Вік: 51 рік

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

Категорії: Консалтинг, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Досвід роботи

Керівник відділу B2B продажів

з 03.2021 по теперішній час.

ТОВ Black Stone, група компаній UGRAN, Київ (продаж виробів з натурального каменю)

Розвиток мережі партнерів (декілька сегментів за сферами діяльності) у Європі та США. Збільшення обсягів продажів. Утримання наявних клієнтів. Холодне листування (email, whatsapp, соц. мережі), холодні, теплі дзвінки, переговори онлайн в Zoom і MS Teams. Переговори від первинного узгодження продукції до поставки на склад партнера. Технічне консультування персоналу компаній-партнерів, узгодження властивостей каменю та обробки, допомога в організації логістики.

Ведення акаунтів у соціальних мережах (LinkedIn, Xing, Instagram, Facebook). Написання коротких статей за профільними темами. Участь у створенні акцій і сейлів. Участь у створенні скриптів повідомлень для месенджерів і телефонних дзвінків, шаблонів листів, текстів, що продають, мовами партнерів.

ФОП

з 01.2018 по 07.2022 (4 роки 7 місяців)

ФОП Селютін С.І., Київ (продаж корпусних і м'яких меблів)

Розширення бази клієнтів: визначення цільової аудиторії, пошук, аналіз і систематизація доступної інформації про потенційного клієнта, "холодні" дзвінки, переговори, подання комерційних пропозицій, укладення договорів. Ведення бази клієнтів. Підбір персоналу.

Розширення бази постачальників: пошук, аналіз, "холодні" дзвінки, проведення переговорів, аналіз КП, отримання найкращих комерційних умов, укладення договорів.

Ведення бухгалтерії: сплата податків, подання звітів з ЄСВ та податкових декларацій. Контакти з держорганами.

Управління відносинами з клієнтами в CRM. Оформлення рахунків і видаткових накладних, контроль над дебіторською заборгованістю, бюджетування, планування закупівель.

Створення дизайн-проектів, прорахунок кошторисів.

Вирішення конфліктних ситуацій, рекламацій.

Організація зовнішньої реклами, реклами в друкованих виданнях і соц. мережах.

Керівник відділу розвитку

з 08.2015 по 11.2017 (2 роки 3 місяці)

Меблі-Дисконт, (перейменовано на Віант), Київ (продаж корпусних, м'яких меблів)

Продажі корпусних, м'яких меблів та ортопедичних матраців. Розвиток дилерської мережі по Києву та області.

Розширення бази дилерів: визначення цільової аудиторії, пошук, аналіз, систематизація інформації про контрагента, "холодні" дзвінки, переговори, подача комерційних пропозицій, укладення договорів. Ведення бази клієнтів.

Розширення бази постачальників: пошук, аналіз, систематизація інформації про постачальника, "холодні" дзвінки, переговори первинні, а також за участю керівника, укладення договорів.

Супровід угод з дилерами, переговори з ЛПР, участь у промо-заходах, проведення тренінгів з персоналом дилерів. Відрядження в регіони.

Досягнення - створення дилерської мережі.

Заступник директора

з 06.2013 по 06.2015 (2 роки)

Європа-71, ТОВ, Донецьк (оптова торгівля металопрокатом промислового призначення)

Організація функціонування підрозділу продажу металопрокату.

Оптимізація угод шляхом отримання додаткових (іноді ексклюзивних) знижок від постачальників, а також через укладення прямих договорів з трейдерами першого ешелону і виробниками, оптимізацію логістики.

Розширення бази постачальників і покупців: пошук, аналіз, систематизація інформації про контрагента, "холодні" дзвінки, переговори, подання комерційних пропозицій, укладення договорів.

Збільшення обсягів продажів і рентабельності продажів.

Заступник директора

з 12.2010 по 12.2013 (3 роки)

Грот-ТС, СК, Донецьк - Ялта, АР Крим (будівельно-оздоблювальні роботи)

Укладання договорів із замовниками. Оптимізація роботи з постачальниками, суміжниками, субпідрядниками через отримання найкращих цінових пропозицій, оптимізацію витрат, планування продажів, отримання об'єктних замовлень, що дають змогу скорочувати витрати на використання основних засобів і підбір персоналу. Контроль над витратами. Підготовка Актів виконаних робіт.

Оптимізація взаємодії між компанією і замовником. Зниження внутрішніх витрат компанії.

Заступник директора з розвитку

з 08.2006 по 07.2015 (8 років 11 місяців)

ФОП Селютіна Н.М., Донецьк (оптова торгівля парфумерією та косметикою)

Розвиток і підтримка клієнтської мережі. Ведення переговорів з постачальниками і покупцями. Оптимізація витрат (схеми оплат, логістика) підприємства. Контроль над дебіторською заборгованістю.

Зростання товарного обороту. Співпраця з новими постачальниками.

Директор

з 04.2003 по 07.2006 (3 роки 3 місяці)

Енран, ЗАТ (меблевий салон "Офісні меблі"), Донецьк (торгівля офісними меблями)

Організація торгового процесу, забезпечення зростання прибутковості підприємства, управління підприємством, проведення тренінгів та атестацій персоналу, переговори з представниками великих замовників, контроль над дотриманням фінансової дисципліни, взаємодія з органами виконавчої влади, планування розвитку підприємства на майбутні періоди, організація рекламних заходів, розвиток дилерської мережі та ін.

Створення однієї з найкращих торгових організацій у своєму сегменті. Успішне проведення переговорів і угод з великими замовниками. Оптимізація організаційної структури штатного розкладу. Збільшення рівня заробітної плати персоналу. Виконання косметичного ремонту фасаду салону і прилеглої території.

Заступник генерального директора, генеральний директор

з 12.2000 по 01.2003 (2 роки 1 місяць)

Будмакс, ТОВ (**група компаній «Нік і Ко»**), Донецьк (оптово-роздрібна торгівля будівельно-оздоблювальними, електротехнічними матеріалами)

Організація торгового процесу, контроль над дотриманням фінансової дисципліни, переговори зі стратегічними партнерами, взаємодія з органами виконавчої влади, планування розвитку підприємства на майбутні періоди. Організація рекламних заходів підприємства. Підбір кадрів. Керівництво службою охорони праці підприємства. Проведення переговорів з постачальниками.

Створення оптимальної організаційної структури. Прибутковість підприємства.

Менеджер, заступник виконавчого директора

з 01.1999 по 12.2000 (1 рік 11 місяців)

ІСД-авіа, авіакомпанія, Донецьк (забезпечення і виконання чартерних авіарейсів, обслуговування транзитних чартерних авіарейсів)

Планування авіарейсів, переговори з органами управління повітряним рухом України та інших країн. Контроль над матеріально-технічним забезпеченням і підготовкою повітряного судна. Контроль над проведенням технічного обслуговування і планових форм. Відрядження в міста СНД, пов'язані із зустріччю або супроводом VIP-пасажирів.

Контроль над організацією обслуговування чартерних авіарейсів.

Створення оптимальної технології обслуговування чартерних авіарейсів.

Регіональний менеджер

з 05.1998 по 01.1999 (8 місяців)

Альпекс, ТОВ, Донецьк (оптова торгівля косметикою та парфумерією)

Забезпечення продажів косметики фірми Arval (Швейцарія). Розвиток торговельної мережі в рр. Київ, Харків, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Донецьк, Сімферополь. Пошук нових клієнтів, утримання наявних клієнтів. Складання замовлень. Логістика. Переговори з постачальником. Проведення рекламних заходів. Участь у виставках. Регулярні відрядження в регіони.

Створення бази регіональних клієнтів. Створення торговельної мережі у вищевказаних містах (близько 50 торгових підприємств).

Регіональний менеджер

з 04.1997 по 04.1998 (1 рік)

ВВ, СП, Донецьк, Київ (оптова торгівля парфумерією та косметикою)

Забезпечення продажів продукції європейських виробників. Обслуговування найбільших косметичних магазинів. Складання замовлень, відправлення їх до центрального офісу, отримання товару, доставка клієнтам. Утримання в справному технічному стані службового автомобіля.

Доведення рівня щомісячних продажів до 1-го місця серед представництв по Україні.

Інженер експертного відділу

з 06.1995 по 03.1997 (1 рік 9 місяців)

Інтроспект, ТОВ, Донецьк (експертна оцінка об'єктів приватизації)

Виконання звітів з оцінки об'єктів, що підлягають великій і малій приватизації. Виїзд на об'єкти для огляду та визначення особливостей об'єкта оцінки. Знання і застосування норм амортизації, коефіцієнтів при визначенні зносу і залишкової вартості.

Оптимізація процесу розрахунку оціночної вартості. Скорочення часу складання звітів.

Освіта

Донецький національний технічний університет

факультет суспільних професій, референт-перекладач (англійська мова),

Донецький національний технічний університет

електромеханічний факультет, інженер-механік/машинобудівник.

Додаткова освіта

Бізнес-Майстер (тренер Костянтин Бордунос), тренінг "Формація лідера"

Професійні та інші навички

- Кваліфікований користувач ПК
- Софт: MS Office, Google-docs, Zoho Office Suite, CRM Bitrix24, MS Teams, ArchiCAD, Про100, Prodboard, УкрСклад, 1С.Підприємство 8.3.
- Просунутий користувач офісної оргтехніки.

Знання мов

- Англійська — Pre-intermediate (gереклад, ділове листування - добре, розмовна - слабо).

- Українська — вільно

- Російська — рідна

Рекомендації

- Єрмаков Володимир Олександрович, Директор, МЖК "Будсервіс", +380953171660
- Гангало Людмила Миколаївна, Директор, Енран Акрос Донбас, +380992518979
- Лук'яненков Віталій Анатолійович, фінансовий директор, ТОВ "Black Stone", +380985766612
- Куречко Максим Олександрович, генеральний директор, власник групи компаній UGRAN ("Black Stone"), +380665138438

Додаткова інформація

Водійське посвідчення:

- категорія В (стаж30 років)

Навички:

- ділове листування

- робота з великими обсягами інформації

- планування діяльності

- систематичність

- організованість

- уважність до дрібниць

Досягнення:

- укладення договорів з ключовими клієнтами

- супровід договорів з ключовими клієнтами

- створення дилерських мереж

- оптимізація витрат підприємства

- збільшення товарного обороту

Захоплення та інтереси:

- дизайн

- хороше кіно

- преферанс

Особисті якості:

- комунікабельність

- адаптивність, гнучкість

- легка здатність до навчання

- високі аналітичні здібності