Ковтун Андрій



КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, НАПРЯМКУ, ПРЕДСТАВНИЦТВА, ЗАХОДУ, 20 000 ГРН.

30 січня 2024 Місто: Запоріжжя

Вік: 59 років
Режим роботи: повний робочий день, позмінна робота, плаваючий графік роботи
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

директор

ТОВ «Моліс», ТОВ «ТД Петра». (Реалізація продуктів харчування (сирна та ковбасна продукції).), Запоріжжя
01.2011 – 07.2023 (12 років 5 місяців)

Обов'язки:

Основні обов'язки: Організація та контроль роботи торговельного будинку. Координація дій структурних підрозділів підприємства. Управління філіями. Формування торгового портфеля підприємства шляхом залучення нових постачальників. Розробка цінової стратегії, планування продажу, формування бюджету підприємства, контроль фінансової заборгованості.

Досягнення: налагодив організаційну структуру та взаємодію підрозділів середньої ланки на підприємстві (постачання, продаж, логістика, бухгалтерія, юристи). Наймав на роботу головного бухгалтера та комерційного директора. Формував плани та розробляв систему мотивації тогових представників. Загальна кількість персоналу підприємства становила 350 осіб. 6 філій по Україні. Шляхом залучення нових постачальників було збільшено обсяг продажів у півтора рази. До основної торгової марки «Моліс» та «Моліка» (сири, сметана, олія) було додано понад 20 нових. Основні залучені торгові марки "МХП" (ковбаса), "АПК" (ковбаса), "Соколовський МК" (ковбаса), "Звенигора" (сири, молочні продути), "Волошкове поле" (молочні продукти).

директор із постачання

ТОВ «Омегаінвестагро». (Перероблляння олійних культур), Запоріжжя
05.2006 – 08.2009 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Основні обов'язки: Контроль роботи відділу постачання. Забезпечення безперебійного транспортно-експедиційного обслуговування компанії з приймання та зберігання основної сировини. Пошук клієнтів, охоплення нових регіонів. Формування бази даних за клієнтами та видами сировини.

Досягнення: організував роботу відділу на нові для себе посаді. Обсяг виробництва та забезпечення сировиною зріс у 2 рази за рахунок розширення територій обслуговування. Асортимент сировини змінився із одного до трьох видів.

керуючий логістикою та збутом

ТОВ «Моліс» (Виробництво та реалізація молочної продукції, сирів), Запоріжжя
03.1999 – 05.2004 (5 років 2 місяці)

Обов'язки:

Основні обов'язки : Організація та контроль роботи відділу логістики. Координація процесів структурних підрозділів підприємства – виробництво, склад готової продукції, транспорт, дистриб'ютори. Розвиток ключових клієнтів, супроводження продажу, підготовка документів. Пошук нових клієнтів, укладання договорів. Забезпечення відвантаження готової продукції та доставки до різних регіонів України.

Досягнення: пройшов шлях від торгового представника до начальника відділу логістики та збуту. Розвиток нових регіонів та організація співпраці з новими дистриб'юторами дозволили збільшити обсяг реалізації продукції в 3 рази.

Освіта

Запорізький Машинобудівний Інститут ім. В.Я.Чубаря. (Запоріжжя)

Спеціальність: Факультет електронної техніки. Спеціальність радіотехніка
повна вища, 09.1984 – 06.1991 (6 років 9 місяців)

Додаткова освіта

• Спільне Українсько – Швейцарське підприємство у формі ТОВ «Міжнародний інститут менеджменту» (МІМ – Київ). Спеціальність: менеджер бізнес-адміністратор.

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач ПК: Word, Excel, Бухгалтерія 1С
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: комунікабельність, стресостійкість, досвід ведення переговорів, наполегливість у досягненні мети, легко навчаюся. Наявність автомобіля, посвідчення водія категорії «В».
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Сучасний напрямок у бізнесі. Самостійний, енергійний колектив. Можливість професійного зростання.