Саморядов Євгеній



НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР, 50 000 ГРН.

2 січня 2024 Місто: Вінниця

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Директор філії, комерційний директор, національний менеджер.

Від 50 000 грн.

Повна зайнятість.

Вік: 21.01.1985 (38 років)

Місто: Вінниця (готовий до відряджень)

Контактна інформація

Досвід роботи:

З 25.02.22 по 28.11.23 проходив службу у лавах ЗСУпо мобілізації (1 рік 10 місяців).Звільнений з військової служби 28.11.23.

Комерційний директор.Мережа продуктових супермаркетів «ГРАНД», м.Вінниця (8 ТРТ)

З 02.09.20 до 25.02.22 (1 рік 6 міс)

• Управління продажами у мережі, виконання фінансових показників та завдань за період (квартал/рік)

• Мотивація персоналу (складання схем мотивації, впровадження їх на компанії)

• Пошук нових контрактів

• Робота з постачальниками

• Розробка оптимальних для компанії комерційних умов роботи з ключовими клієнтами та постачальниками

Директор філій Південний регіон (Одеса, Херсон, Миколаїв) FMCG

З 01 01.2020 по 01.09.2020 (8 місяців) холдинг ВНВ Груп

• Відкриття двох нових філій (Херсон та Миколаїв) «з нуля» та створення однієї структури «Південь» з трьох філій (Одеса, Херсон, Миколаїв)

• Пошук персоналу (операційний відділ, логістика, склад, торговий персонал)

• Пошук та напрацювання клієнтської бази "з нуля" (укладання договорів)

• Розробка оптимальних маршрутів пересування персоналу та логістичного корпусу

• Мотивація персоналу (складання схем мотивації, впровадження їх на компанії)

• Пошук нових контрактів

• Робота з постачальниками (переговори, виконання поставлених завдань з дистрибуції)

• Розробка оптимальних для компанії комерційних умов роботи з ключовими клієнтами та постачальниками

-Штат – 174 співробітники

Директор філіалу Одеса FMCG

з 07.2017 по 01.01.2020 (2,5 роки)
ТОВ Америцій, холдинг ВНВ Груп

• Відкриття філії "з нуля"

• Пошук персоналу (операційний відділ, логістика, склад, торговий персонал)

• Пошук та напрацювання клієнтської бази "з нуля" (укладання договорів)

• Розробка оптимальних маршрутів пересування персоналу та логістичного корпусу

• Мотивація персоналу (складання схем мотивації, впровадження їх на компанії) • Пошук нових контрактів

• Робота з постачальниками (переговори, виконання поставлених завдань з дистрибуції)

• Розробка оптимальних для компанії комерційних умов роботи з ключовими клієнтами та постачальниками

-Штат 86 співробітників
Досягнення:
• за 1 рік: повністю налагоджена робота філії, як структурної одиниці компанії;

• зростання обсягів продажів від початкової цифри 200%;

• відсутність "плинності" персоналу, згуртована і досвідчена команда;

Бренд Директор (10 областей)

з 07.2015 по 07.2017 (2 роки) BHB Group, Вінниця (Дистрибуція)

Функціональні обов'язки:

• Управління продажами на довіреній території (10 областей – Вінницька, Житомирська, Волинська, Рівненська, Хмельницька, Львівська, Чернівецька, Тернопільська, Івано – Франківська, Закарпаття)

• Виконання планів продажу. Складання, прорахунок та контроль використання трейд-маркетингових бюджетів за довіреними територіями

• Організація ефективної роботи з дистриб'юторами на місцях. Складання, впровадження та контроль виконання планів розвитку територій.
• Ефективне управління торговими командами;

• Навчання торгового персоналу дистриб'ютора;

• Ведення переговорів з ключовими клієнтами, укладання угод;

• Розробка планів вторинного продажу та їх виконання;

• Планування та проведення рекламних компаній/акцій;

• Розробка систем мотивації для торгового персоналу дистриб'ютора

Керівник відділу продажу

з 06.2010 по 06.2015 (5 років)Кондитер С, Вінниця (Оптова торгівля продуктами харчування, дистрибуція, FMCG)

Функціональні обов'язки:

• Управління продажами на довіреній території

• Формування та забезпечення виконання плану продажів відділом по торгових марках, по команді, у розрізі каналів збуту;

• Контроль представленості продукції на території та дотримання стандартів мерчандайзингу компаній-виробників;

• Забезпечення досягнення планових показників за стандартами присутності продукції в ТТ;

• Розробка та виконання коригувальних дій, спрямованих на виконання планів продажу та розвиток дистрибуції.

• Розробка, планування, забезпечення проведення промо-заходів; продажів; Введення на посаду та адаптація супервайзерів, торгових агентів та мерчандайзерів; Аудиторне та польове навчання, супервайзерів, торгових агентів та мерчандайзерів;

• Оптимізація бізнес процесів (маршрутизація, організація роботи співробітників відділу збуту;

• Постановка цілей та завдань співробітникам відділу продажу;

• Розробка документів: посадові інструкції, внутрішні документи;

• Нарахування заробітної плати ;

• Робота з клієнтами:

• Робота (переговори, замовлення, дебіторська заборгованість, промо-заходи) з ключовими оптовими клієнтами;

• Оцінка роботи співробітників відділу на території;

• Забезпечення виконання діяльності прямих підлеглих відповідно до затверджених на Підприємстві стандартів

.• Мотивація персоналу

Регіональний менеджер (Вінниця, Тернопіль, Хмельницький)

з 11.2008 по 06.2010 (1 рік 7 місяців)
Атлантіс (Алеф Виналь), (Оптова торгівля, FMCG)

Функціональні обов'язки:
• Управління продажами на довіреній території;

• Виконання планів продажу

• Організація ефективної роботи з торговельними мережами, розвиток та підтримка напрацьованої клієнтської бази;

• Ефективне управління торговою командою;

• Навчання торгового персоналу дистриб'ютора;

• Ведення переговорів з ключовими клієнтами, укладання угод; оперативного просування та постійної присутності продукції компанії в мережах та лінійному роздробі;

• Розробка планів вторинних продажів та їх виконання;

• Планування та проведення рекламних компаній/акцій;

• Розробка систем мотивації для торгового персоналу та супервайзерів дистриб'ютора

• Управління дебеторською заборгованістю; та отримання товару клієнтами;

• Аналіз продажів, складання звітності, ведення бюджету.

Територіальний менеджер

з 05.2007 по 11.2008 (1 рік 6 місяців)
Атлантіс, (Алеф Виналь) FMCG

• Управління продажами на довіреній території;

• Виконання планів продажу

• Організація ефективної роботи з торговельними мережами, розвиток та підтримка напрацьованої клієнтської бази;

• Ефективне управління торговою командою;

• Навчання торгового персоналу дистриб'ютора;

• Ведення переговорів з ключовими клієнтами, укладання угод; оперативного просування та постійної присутності продукції компанії в мережах та лінійному роздробі;

• Розробка планів вторинних продажів та їх виконання;

• Планування та проведення рекламних компаній/акцій;

• Розробка систем мотивації для торгового персоналу та супервайзерів дистриб'ютора

• Управління дебеторською заборгованістю;
• Контроль своєчасного відправлення та отримання товару клієнтами;

• Аналіз продажів, складання звітності.

Освіта: вища

Вінницький інститут економіки Тернопільського Національного Економічного Університету

Банківська справа, ВінницяВище, з 09.2005 по 05.2010 (4 роки 8 місяців)

Професійні та інші навички

Навички роботи з комп'ютером : Досвідчений користувач.

Рекомендації

Готовий надати

Додаткова інформація:

Водійські права категорії В (є особистий автомобіль);

Тренінги: «Ефективний розвиток регіональної дистрибуції», «Технологія прямих продажів», "Наставництво", "Тайм менеджмент", "Жорсткі переговори" та ін.

Одружений, є двоє дітей.
Сильні сторони:
Комунікабельність; Здатність до аналізу великої кількості інформації; відповідальність; самоконтроль і висока самоорганізація; Вмію планувати роботу, розставляти пріоритети; Здатний брати на себе відповідальність і працювати на результат.

Хобі:
Спорт, активний відпочинок.
Основні торгові марки з якими працювали:

ТМ Золота Амфора, ТМ Жан Жак, ТМ Клінков, ТМ Шабо, ТМ КЗШВ, ТМ Зелена Марка, ТМ Грінвіч, ТМ АЗШВ, ТМ Мартіні, ТМ NEMIROFF, ТМ Helen Harper, ТМ Малиш, ТМ DURU, ТМ ARKO, ТМ Моршинська, ТМ Караван, ТМ SCA та інші.