Опанасюк Юрій



ДИРЕКТОР З ПРОДАЖУ, ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

7 лютого 2024

Місто: Київ

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Військовослужбовець

Збройні Сили України (704 окремий полк РХБЗ, в/ч А0807), м. Самбір Львівська область
03.2022 – 03.2023 (1 рік)

Обов'язки:

Керівник проекту, операційний директор

ТОВ Рибкоппродукт, проект: E-commerc IKURA, www.ikura.com.ua (E-commerc: роздрібна торгівля B2C FMCG), Київ
03.2018 – 02.2022 (3 роки 11 місяців)

Обов'язки:

Функціональні обов’язки:

- формування стратегії та розвиток Проекту E-commerc направлення B2C;
- бюджетування, планування діяльності для досягнення бізнес-показників;
- підбір персоналу, розробка мотиваційних програм для працівників;
- пошук та проведення перемовин з ключовими клієнтами;
- пошук та проведення перемовин з постачальниками, укладання договорів;
- побудова ефективної взаємодії з виробничим підрозділом;
- формування асортиментної матриці та політики ціноутворення для різних каналів збуту;
- формування та контроль проведення акційних програм;
- контроль виконання планових показників та поставлених задач;
- контроль за своєчасним закриттям дебіторської заборгованості;
- контроль та відповідальність за ефективність та прибутковість Проекту.

Основні досягнення:

- сформовано ефективний підрозділ націлений на якісне обслуговування клієнтів, досягнення та перевиконання планових показників з продажу та залученню нових клієнтів;
- розробив та впровадив мотиваційну систему для менеджерів по роботі з клієнтами;
- розробив та впровадив торгову політику яка в подальшому дозволила збільшити фінансові показники;
- підготував стратегію та реалізував вивід на ринок нових продуктів;
- покращив умови співпраці з низкою стратегічно важливих постачальників та отримав кращі умови (товар, відтермінування, доставка);
- досягнуто системного зростання продаж як грошових так і в кількісних показниках:
- досягнуто збільшення активної клієнтської бази:
- досягнуто зростання маржинально прибутку.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник проекту, операційний директор

ТОВ Рибкоппродукт, проект: торгова компанія ТОВ Берег М (торгівля оптова та дистрибуція B2B FMCG), Київ
09.2014 – 02.2022 (7 років 5 місяців)

Обов'язки:

Функціональні обов’язки:

- формування стратегії та розвиток Проекту направлення B2B;
- бюджетування, планування діяльності для досягнення бізнес-показників;
- підбір персоналу, розробка мотиваційних програм для працівників;
- проведення перемовин з ключовими клієнтами;
- побудова ефективної взаємодії з виробничим підрозділом;
- формування асортиментної матриці та політики ціноутворення для різних каналів збуту;
- формування та контроль проведення акційних програм;
- контроль виконання планових показників та поставлених задач;
- контроль за своєчасним закриттям дебіторської заборгованості;
- контроль та відповідальність за ефективністю та прибутковістю підприємства.

Основні досягнення:

- сформована стратегія та ефективно виведено на ринок нові торгові марки;
- сформована мережа дистрибуції по всій території України;
- розробив та впровадив операційне планування в розрізі – SKU, що дозволило суттєво скоротити невиконання замовлень у пікові періоди продажів та понизити кількість неліквідних товарів;
- розробив і впровадив систему звітності для торгової команди за кількісними та якісними показниками дистриб’юторів, що дозволило покращити управління торгівельними процесами;
- налагодив ефективну взаємодію з виробництвом, що дозволило своєчасно та в повному обсязі отримувати продукцію;
- забезпечив щорічне зростання продажів;
- забезпечив щорічне зростання маржинального прибутку.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор з продажу

ТОВ Рибкоппродукт, проект: торгова компанія ТОВ СВ-Імпекс Ко (торгівля оптова та дистрибуція B2B FMCG), Київ
10.2009 – 08.2014 (4 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Функціональні обов’язки:

- формування стратегії та розвиток Проекту направлення B2B з нуля;
- бюджетування, планування діяльності відділу продажу для досягнення бізнес-показників;
- підбір персоналу, розробка мотиваційних програм для торгової команди;
- пошук, проведення перемовин та укладання договорів з ключовими клієнтами;
- побудова структури взаємодії з іншими підрозділами компанії;
- формування акційних пропозицій;
- контроль виконання планових показників та поставлених задач;
- контроль за своєчасним закриттям дебіторської заборгованості;
- виконання поставлених цілей та задач власниками бізнесу.

Основні досягнення:

- сформував ефективний відділ продажу, націлений на досягнення планових показників з продажу та залученню нових клієнтів;
- в короткі строки сформував мережу дистрибуції по всій території України;
- розробив індивідуальні пропозиції, провів переговори з ключовими дистриб'юторами та впровадив формування фокусних торгових команд на базі дистриб'ютора, що надалі призвело до значного зростання продажів;
- розробляв та впроваджував національні та локальні мотиваційні акції для торгових команд дистриб’ютора, результатом яких було збільшення представленості в торгових точках, збільшення обсягів продажів;
- досягнуто системного збільшення продажу щороку.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник департаменту продажу - Україна

КФ ЗАТ Агроекопродукт, Київ, група виробничих компаній Верес (виробництво, торгівля оптова та дистрибуція B2B FMCG), Київ

09.2008 – 09.2009 (1 рік)

Обов'язки:

Функціональні обов’язки:

- бюджетування, планування діяльності департаменту для досягнення бізнес-показників;
- підбір персоналу, навчання, розробка мотиваційних програм;
- проведення перемовин та укладання договорів з ключовими клієнтами;
- організація необхідних заходів щодо збільшення обсягів реалізації;
- розробка та контроль маркетингових заходів;
- контроль витрат маркетингового бюджету підприємства;
- побудова структури взаємодії з іншими підрозділами компанії;
- контроль за своєчасним закриттям дебіторської заборгованості;
- виконання поставлених цілей та задач.

Основні досягнення:

- впровадив систему оцінки ефективності роботи торгової команди – мерчендайзерів, торгових представників та супервайзерів – зона відповідальності яких була національні та регіональні мережі ;
- розробив та впровадив мотиваційну програму для мерчендайзерів, торгових представників, супервайзерів, територіальних та регіональних менеджерів з урахуванням нових завдань на маркетинговий рік;
- у складі команди створив нову продуктову лінійку – заморожені готові напівфабрикати ТМ Верес;
- керував проектом по виводу нової лінійки «заморожені напівфабрикати» на ринок України;
- розробляв та впроваджував національні та регіональні маркетингові акції для мереж, результатом яких було збільшення представленості в торгових точках - збільшення обсягів продажів;
- забезпечив збільшення кількісних та якісних показників представленості в мережевих торгівельних точках;
- системно забезпечував щоквартальне перевиконання планів продажу;
- скоротив час повернення дебіторської заборгованості.

Національний менеджер по роботі з дистриб’юторами - Україна

КФ ЗАТ Агроекопродукт, Київ, група виробничих компаній Верес (виробництво, торгівля оптова та дистрибуція B2B FMCG), Київ

09.2006 – 08.2008 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

Функціональні обов’язки:

- управління роботою відділу продажу на території України;
- проведення перемовин та укладання договорів з ключовими клієнтами;
- оперативне фінансове планування місяць/квартал/рік;
- формування цінових та асортиментних акційних пропозицій;
- підбір персоналу та навчання;
- контроль виконання планових показників;
- контроль за своєчасним закриттям дебіторської заборгованості

Основні досягнення:

- створив та впровадив системне оцінювання ефективності роботи діючих дистриб’юторів;
- залучив до співпраці системні компанії на розширив географію роботи;
- розробив та запровадив систему оцінки ефективності роботи торгової команди – супервайзерів, територіальних та регіональних менеджерів;
- розробив та впровадив ефективну систему мотивації для торгової команди результатом чого стало збільшення обсягів продажів та чистого прибутку компанії;
- досягав щоквартального виконання та перевиконання планів продажу;
- скоротив середні терміни закриття дебіторської заборгованості.

Освіта

Житомирська філія Приватного вищого навчального закладу “Європейський університет” (Житомир)

Спеціальність: Економіст, факультет економіка підприємства

повна вища, 09.2002 – 03.2008 (5 років 5 місяців)

Додаткова освіта

• Майстер продаж; Майстер не простих продажів

• Тактичний менеджмент – управління продажами, управління результатом, дистрибуція

• Мистецтво конкурентної боротьби; Переговорник; Стандарти успіху – стандартизація роботи торгових відділів

• Також за час роботи в ГК Верес пройдено низку тренінгів – Ефективні продажі, Управляння відділом з продажу, Побудова дистрибуції та інші з інтервалом 1-2 тренінги на рік.

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Понад 20 років роботи на керівних посадах у великих компаніях, починаючи з керівника регіонального відділу продажу/керівника департаменту продажу до операційного директора. Маю суттєвий досвід у розвитку B2B та B2C бізнесу. Керівник із досвідом вирішення комерційних завдань, із глибокими знаннями всіх процесів торгових та виробничих організацій. Експерт у галузі вбудовування ефективних бізнес-процесів комерційної діяльності. Маю успішний досвід управління новими проектами. Вмію формувати результативні команди та мотивувати їх на системне покращення/зростання результатів. Знаю, як побудувати працюючу модель комунікації між виробництвом та комерційним департаментом.