Грищук Ігор



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 30 000 ГРН.

21 жовтня 2024 Місто: Київ

Вік: 63 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Офісний персонал, 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

продавець технічний
ЄпіцентрК (рітейл), Київ
05.2023 – 03.2024 (9 місяців)

Обов'язки:

- продавець технологічного устаткування для промисловості харчування;

- продавець торговельного обладнання (стелажна група).

директор компанії
ТОВ «ПРОДЖЕКТ ЦЕНТР» (Продаж обладнання для індустрії харчування.), Київ
08.2021 – 08.2022 (1 рік)

Обов'язки:

Обов`язки директора компанії.

Компанія закрита через воєнні дії в Україні.

менеджер з продажу
ТОВ "МІК" (виробник та постачальник спецодягу, взуття, ЗІЗ), Київ
06.2020 – 03.2021 (8 місяців)

Обов'язки:

-пошук клієнтів, холодні дзвінки, робота зі своєю базою, особисті продажі по всій Україні;

- участь у держтендерах (підготовка документації, ведення попередніх переговорів, участь у торгах). Виграні тендери – бюджетні організації та приватні підприємства (від 300 000 грн.;

Причина звільнення - перенесення роботи з тендерів у хед офіс, м. Запоріжжя.

керівник відділу продажів
ТОВ «Седлекс груп» (виробник та постачальник спецодягу, взуття, ЗІЗ), Київ
07.2018 – 05.2020 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

- організація (в т.ч. підбір персоналу) та координація роботи напрямків: контрактного,

роздрібні, дилерські продажі;

- особисті продажі, участь у тендерах.

Досягнення: розробив та впровадив методику навчання менеджерів з продажу.

Особисто знайшов та навчив 3-х менеджерів з продажу.

Причина звільнення - втрата компанією виробничих потужностей, товару через

пожежу.

Директор з розвитку бізнесу

ТОВ «Прем'єр» (готельні замки, системи відеоспостереження, проектування та монтаж слаботочних систем, готельне TV), Київ

11.2015 – 09.2017 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

- кризовий менеджмент;

- розвиток нових напрямків бізнесу;

- виправлення негативних наслідків діяльності компанії за наявності некомпетентних

управлінських рішень;

- проведено сканування персоналу, вивчено роботу компанії та запропоновано рішення

(структурне та кадрове) для оптимізації роботи компанії;

- виконано декілька особистих проектів.

Причина звільнення – сімейні обставини.

фріланс

фріланс Київ

09.2013 – 10.2015 (2 роки)

Обов'язки:

- консультаційні, інші послуги у плануванні та здійсненні проектів «під ключ»

фастфудів, ресторанів;

-пошук замовників;

- розробка техзавдання;

- видача проекту під техзавдання;

- доставка, встановлення, монтаж, запуск в експлуатацію обладнання на об'єкті;

- підбір персоналу;

- розробка технологічних карт;

- контроль роботи персоналу, контроль якості продукції;

- гарантійне та післягарантійне обслуговування обладнання на об'єктах Замовника.

- реалізовано декілька об'єктів, ресторани, цехи з переробки м'ясо-молочної продукції

директор

ТОВ "Ділова Київська Русь" (Поставка та продажі товарів для кіноконцесійного бізнесу, професійного обладнання для індустрії харчування, напівпрофесійного обладнання KitchenAid (ексклюзив на Україну)), Київ

07.2012 – 09.2013 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

обов'язки директора юридично самостійного підрозділу

(Україна) російської компанії «Ділова Русь»

- розробка, затвердження та реалізація планів продажу в Україні;

- управління пошуком, залучення клієнтів (кіномереж, дилерів), контроль ефективного

взаємодії із клієнтами;

- управління дебіторською заборгованістю;

- організація та відповідальність за операційну роботу на замовлення, контроль поставок;

- організація та відповідальність за розвиток регіону;

- організація та відповідальність за операційний маркетинг (маркетингові дослідження,

реклама та просування);

- організація та відповідальність за підбір кваліфікованих фахівців;

- організація та контроль юридичного забезпечення організаційної діяльності компанії;

- управління господарською та фінансово-економічною діяльністю компанії;

- відповідальність за фінансово-господарські результати діяльності підприємства перед

центральним офісом (Москва);

- організація роботи та ефективна взаємодія всіх структурних підрозділів

підприємства, підвищення ефективності роботи, зростання обсягів збуту та збільшення

прибутку.

Проведено кризовий-менеджмент та переформатування компанії, підібрано та навчено персонал, оптимізовано поставки продукції, підписано ключові контракти з кіноконцесійними мережами, налагоджено успішну роботу компанії.

Причина звільнення - заміна на московського представника.

– керівник відділу продажів

ТОВ «ПІРАМІТ» (продажі професійного обладнання для барів, кафе, ресторанів тощо), Київ

01.2009 – 12.2011 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

-Побудова та розвиток дилерської мережі компанії;

- організація та координація роботи напрямків: контрактного, роздрібного, сервісної служби, складу;

- Маркетингове дослідження ринку продукції, безпосередня участь у формуванні політики продажів;

- пошук клієнтів (в т.ч. VIP), проведення переговорів та укладання контрактів;

- контроль формування замовлень та контроль логістики;

- розробка цінової політики підприємства;

- розробка та контроль проведення рекламних кампаній, виставок тощо;

- ведення та подання звітності, контроль звітності.

- На 70% збільшив дилерську мережу компанії;

- здійснив із «нуля» кілька комплексних проектів ресторанів.

Причина звільнення - Закриття компанії турецькими власниками.

комерційний директор

ТОВ "Компанія БІО" (продажі професійного обладнання для барів, кафе, ресторанів тощо), Київ

08.2004 – 01.2009 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- розробка та здійснення загальної стратегії продажів, контроль продажів;

- особисті продажі проектів;

- організація (в т.ч. підбір персоналу) та координація роботи напрямків: контрактного, роздрібного, дилерського, сервісної служби, логістики, складу;

- аналіз ринку продукції та безпосередня участь у формуванні політики продажів;

- пошук клієнтів (в т.ч. VIP), проведення переговорів та укладання контрактів;

- контроль формування замовлень та контроль логістики;

- розробка цінової політики підприємства;

- розробка та контроль проведення рекламних кампаній, виставок тощо;

- ведення та подання звітності, контроль звітності.

Досягнення: повністю змінив структуру продажу компанії (нові бренди, новий персонал, нова стратегія продажів).

Причина звільнення - Закриття компанії (Україна) власником (Росія) у зв'язку з проблемами хед-офісу (Росія).

керівник відділу продажів технології індустрії харчування

ТОВ "МІРС" (продажі професійного обладнання для барів, кафе, ресторанів тощо), Київ

08.2001 – 08.2004 (3 роки)

Обов'язки:

- побудова та розвиток з нуля відділу напряму ХОРЕКА;

- організація та координація роботи напрямків: контрактного, сервісної служби, складу;

- маркетингове дослідження ринку продукції, безпосередня участь у формуванні політики продажів;

- пошук клієнтів (у т.ч. VIP), проведення переговорів із закордонними партнерами на місцях, укладання контрактів;

- контроль формування замовлень;

- розробка цінової політики відділу;

- розробка брендової політики;

- розробка та контроль проведення рекламних компаній, виставок тощо, участь у виставках (одне 1-е

місце);

- набір та навчання персоналу відділу;

- ведення та подання звітності, контроль звітності.

Досягнення: вийшов на рівень продажів/міс-60 000 USD.

Причина звільнення- Розділ компанії власниками та продаж мого напряму.

менеджер з продажу систем локального кондиціювання

Представництво "YORK International (США)" в Україні (Продаж систем кондиціювання та вентиляції власного виробництва), Київ

10.1998 – 03.2001 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

- здійснено стар-ап із продажу систем локального кондиціювання в Україні.

- здійснено проекти із забезпечення системами кондиціювання та вентиляції мережі

Макдоналдз Україна;

- сертифікація продукції Йорк Інтернешнл в Україні.

Причина звільнення- Закриття мого напряму у зв'язку із закриттям заводу з виробництва спліт-систем та заморожуванням подальших програм Макдоналдз Юкрейн.

регіональний менеджер з продажу, потім-комерційний директор

СП "VENETEX" (офіційний дистриб'ютор в Україні концерну ELECTROLUX (торгових марок ELECTROLUX, ZANUSSI, AEG)), Київ

07.1996 – 09.1998 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- організація дилерської мережі (Західна Україна), згодом-вся Україна;

- координація роботи напрямків: контрактної, сервісної служби, складу;

- маркетингове дослідження ринку продукції, безпосередня участь у формуванні політики продажів;

- пошук клієнтів (в т.ч. VIP), проведення переговорів та укладання контрактів;

- контроль формування замовлень;

- участь у розробці цінової політики відділу;

- розробка та контроль проведення рекламних компаній, виставок та

т.д, участь у виставках (2 перших місця);

- ведення та подача звітності, контроль звітності;

Досягнення -розвиток дилерських продажів побутової техніки;

-успішне керівництво департаментом;

-успішна участь у відкритті та координація подальшої роботи (у своїх брендах) фірмових магазинів з продажу побутової техніки;

- запуск та здійснення кількох рекламних кампаній;

Освіта

Київський політехнічний інститут (Київ)

Спеціальність: Інженер-єнергетик

повна вища, 09.1980 – 06.1990 (9 років 9 місяців)

Додаткова освіта

• European Business Association, Київ 2017 р. Школа ефективного менеджменту 2. 2003 р. Тренінг в італійському офісі італійського виробника обладнання для індустрії живлення ANGELO PO. Вивчення виробництва та модельного ряду, відпрацювання взаємодії із закупівель обладнання, взаємодії з усіма департаментами виробника, методики розрахунку та підбору обладнання. 3. «Ефективні продажі» 1999 р. Тренінг в австрійському офісі корпорації YORK International – найбільшого американського та світового виробника обладнання для систем кондиціювання, вентиляції, опалення та холодопостачання. Відпрацювання взаємодії між підрозділами, вивчення особливостей обладнання, методики розрахунку та підбору обладнання, методики ефективних продажів.

Знання мов

Англійська - Нижче середнього
Додатково: pre-intermediate

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Розширений користувач Windows, Microsoft Word, Microsoft Excel, 1С.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - комунікабельність, успішний досвід переговорів та продажів на

найвищому рівні; - розвинені лідерські якості; - підприємницький склад та сильні адміністративно-організаційні здібності; - вміння швидко адаптуватися до ситуації, що змінюється; - вміння працювати та швидко приймати рішення у стресових ситуаціях; - високий рівень внутрішньої відповідальності; ВОДІЙСЬКІ ПРАВА: Категорія Б з 1998 року. Власне авто.