

# Грищук Ігор

## ★ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 30 000 ГРН.

🔄 21 жовтня 2024 📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 62 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 "MIPC" (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 кампаній, 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 напрямку 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 місяця);
- 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-енергетик

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.