Балалаєв Дмитро

ДИРЕКТОР КОМЕРЦІЙНИЙ, ДИРЕКТОР З ПРОДАЖУ, ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

26 вересня 2024 Місто: Київ

Готовий до відряджень: Вінниця, Житомир, Хмельницький

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

директор комерційний

ТзОВ Талко (Виробництво посуду з алюмінію), Волочиськ
03.2023 – 05.2024 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Запуск підприємства з нуля в підпорядкованих напрямках. Формування відпускних цін ,внутрішній ринок та експорт. Планування та контроль оплат згідно договорів/контрактів з покупцями/постачальниками. Проведення переговорів з ключовими партнерами покупці/постачальники. Підбір персоналу, мотивація. Побудова процесів для забезпечення потреб підприємства: збут , зберігання готової продукції, забезпечення сировини для виробництва продукції. Планування замовлень на виробництво. Планування та контроль залишків по складу готової продукції. Робота з асортиментом, розширення. Запуск сайта, наповнення та його просування. Залучення нових покупців. Робота з дистрибуційним каналом, мережі національні (Епіцентр,ДивоЦін, 33м2), локальні мережі , експорт та всі процеси що з ним пов'язані (пошук нових ринків сбуту, підбір персоналу, робота з брокером і т.п.).

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор комерційний

ТзОВ ТД Сокме (Ввиробництво корпусних меблів), Червоноград
08.2020 – 10.2022 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Досягнення:
формування та затвердження структри підлеглих підрозділів. Впровадження KPI для підлеглих підрозділів. Розробка та впровадження дистрибуційної системи збуту , формування та підписання дилерських угод з ключовими Партнерами. Впровадження планування , та виконнання планів реалізації згідно каналів збуту. Збільшення пропускної здібності складів. Підписання з мережею гіпермаркетів Епіцентр договору на вигідних умовах. Налагодження роботи відділу рекламації.
Обов"язки :
організація роботи підлеглих підрозділів. Розробка алгоритмів роботи та комунікацій між структурними підрозділами (накази , функціонал тощо). Розробка мотивації для підрозділів. Розробка стратегії розвитку для внутрішнього та єкспортних ринків. Планування обсягів збуту (рік,квартал,місяць). Контроль дебіторської заборгованості.Формування відпускних цін (внутрішній ринок та експорт). Планування завантаження виробничих потужностей підприємства.

Підбір співробітників згідно затвердженої структури . Звітність.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор

ТзОВ Ініціатива Трейд Компані (Дистрибуція електроприладів), Вінниця

05.2017 – 06.2020 (3 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Досягнення:
підписання планів річних об"ємів продажу з дилерами.
Обовя"зки :
Пошук постачальників для розміщення замовлень для власної торгової марки з побутової техніки та побутових приладів для опалення.
Пошук каналів збуту , залучення регіональних дилерів. Розробка маркетингових програм для просування продукції.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

керівник відділу збуту

ПрАТ Маяк (Виробництво електроприладів для опалення та інш), Вінниця

05.2015 – 04.2017 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

Досягнення:
проведення реорганізації відділу продажу, впровадження KPI для менеджерів. Залучення нових Партнерів на внутрішньому ринку та країнах СНД . Формування дилерської мережі на внутрішньому ринку. Виконання встановлених керівництвом підприємства планів продажу.
Обов"язки:
Залучення нових партнерів (Внутрішній ринок, СНД, Європа). Розробка довгострокових та короткострокових планів продажу та виробництва. Контроль дебіторської заборгованості. Формування відпускних цін (внутрішній ринок та експорт). Аналіз обсягу ринку України за продукцією , що виробляє підприємство. Звітність. Моніторинг цін конкурентів. Оцінка ефективності роботи менеджерів, підбір співробітників згідно структури відділу. Проведення виставок (Україна , СНД). Відвідування виставок Європа, Китай , Іран.

керівник відділу збуту

ВАТ Холдинг Сатурн (Імпорт , дистрибуція побутова техніка), Київ

08.2008 – 05.2012 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Досягнення:
Підписання договорів з мережами : "Ельдорадо", "Епіцентр", "Комфі". Збільшення обсягів реаліації кожного року. Підписання с мережами контейнерних поставок щпродукції. Виконання планів з продажу встановлених керівником підприємства.
Обов"язки:
залучення нових партнерів, розробка та впровадження довгострокових та короткострокових планів продажу, контроль за їх виконанням. Контроль дебіторської заборгованості. Формування прайс листа , розробка системи знижок. Підбір співробітників, розробка KPI. Аналіз кокурентного середовища споживачів (моніторинг ринку). Взаємодія з іншими структурними підрозділами компанії. Звітність.

керівник відділу

Метро Кеш енд Кері Україна (Роздрібна торгівля), Вінниця

04.2007 – 07.2008 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Досягнення:
проходження внутрішнього аудиту з високими показниками. Залучався до команди кращих співробітників для запуску нових маркетів.
Обов"язки:
прямі та оптові продажі побутової техніки та електроінструмента. надання консультації покупцям. Підтримка товарного запасу продукції ,відповідно до встановлених норм компанії (замовлення продукції/ робота з old stock). Підготовка відділу до внутрішніх аудитів. Забезпечення проведення рекламних акцій. Забезпечення охорони та безпеки відділу . Управління персованолом.

Освіта

Хмельницький Національний Університет (Хмельницький)

Спеціальність: Економічний факультет , спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
повна вища, 08.2019 – 07.2021 (1 рік 10 місяців)

Хмельницький Національний Університет (Хмельницький)

Спеціальність: Економічний факультет, спеціальність "Економіка підприємства"
повна вища, 09.2016 – 07.2019 (2 роки 9 місяців)

Калинівський технологічний технікум (Калинівка (Вінницька обл.))

Спеціальність: Механічний факультет, технік-механік
середньо-спеціальна, 09.1996 – 06.2020 (23 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Програма старт-тренінгів для керівника відділу "Метро Кеш енд Кері" Київ- 2007 р
• Тимур Дзгоєв "Методика ефективних продаж". Київ - 2011 р
• Business Relations "Продажі через відносини". Київ - 2012 рік
• "Ефективне управління персоналом" Київ - 2014 рік
• "Тренінг для керівників" Вінниця - 2015 рік
• Семінари по впровадженню експорту Київ - 2016 рік

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Досвідчений користувач ПК , 1С8 торгівля та склад, Microsoft Office, Бітрикс.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Шахи, велопрогулянки, відвідування спортзалу, читання.