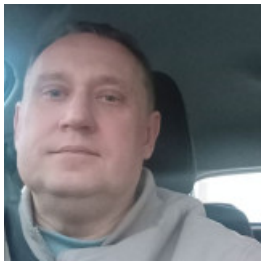
Турик Василь



РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР З РОЗВИТКУ ПРОДАЖІВ ТА ДИСТРИБУЦІЇ FMCG., 50 000 ГРН.

23 листопада

Місто: Рівне

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

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

Старший фахівець з продажу

AB InBev Efes Ukraine (Виробництво пива), Київ

01.2026 – 09.2026 (8 місяців)

Обов'язки:

- Формування та управління торговою командою: 4 торгові представники, 4 мерчендайзери, 1 технік; організація роботи й контроль виконання комерційних завдань.
- Стабілізація ситуації з продажами, подолання негативної динаміки – зростання кількості активних торгових точок з 437 до 620 (+42%) за 6 місяців та забезпечення поступового зростання обсягів реалізації.
- Щоденно: 10–18 особистих візитів до торгових точок з метою аналізу ситуації в роздрібній торгівлі; 2–3 переговори з ЛПР щодо покращення показників дистрибуції, з яких 1–2 завершуються досягненням конкретних домовленостей; 30–75 телефонних контактів для оперативного вирішення поточних робочих питань та координації взаємодії з партнерами.
- Планування, контроль та забезпечення виконання цільових показників продажів.
- Ефективна взаємодія з внутрішніми підрозділами компанії та дистриб'ютором, розвиток партнерських відносин і розширення клієнтської бази.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Регіональний менеджер з розвитку продажів

ТОВ ВТП «Агропереробка» (Виробництво кисломолочної продукції та фруктових наповнювачів), Рівне

02.2025 – 01.2026 (11 місяців)

Обов'язки:

- Розвиток дистрибуційної мережі на закріпленій території: пошук, залучення та розвиток нових партнерів. За перші 6 місяців залучено 3 нових дистриб'юторів.
- Координація взаємодії з торговими командами дистриб'юторів, сприяння ефективній організації продажів та виконанню цільових показників.
- Проведення переговорів із регіональними торговельними мережами, розвиток співпраці та розширення присутності продукції. Результат — підключено 4 локальні торговельні мережі із загальним охопленням понад 450 торгових точок.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Регіональний менеджер

ТОВ «АБК Дніпро» (Виробництво алкогольної та безалкогольної продукції), Дніпро

07.2022 – 12.2024 (2 роки 5 місяців)

Обов'язки:

• Розвиток регіональної дистрибуційної мережі: залучення 7 нових партнерів-дистриб'юторів протягом року, забезпечення приросту активної клієнтської бази (АКБ) на 30%.

• Формування та реалізація стратегії розвитку продажів на закріпленій території з урахуванням ринкового потенціалу та комерційних цілей компанії.

• Координація роботи торгових команд дистриб'юторів, розвиток партнерських відносин, проведення комерційних переговорів із національними та локальними торговельними мережами.

Освіта

Український державний університет водного господарства та природокористування (Рівне)

Спеціальність: Менеджмент організацій. Кваліфікація: менеджер-економіст

повна вища, 09.1997 – 06.2002 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Лідерство в команді: Побудова ефективної командної культури. 2026 р.

• Лідерство у команді: Становлення лідера. 2026 р.

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - Впевнений користувач Microsoft Office, Power BI, PlanFix, 1С; - Швидке освоєння нових програмних інструментів.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Чесність, наполегливість, стресостійкість, відповідальність, рішучість; - Професійна література та саморозвиток; Кулінарія. - Ведення переговорів, побудова довготривалих партнерських відносин; - Формування та управління торговою командою, мотивація персоналу; - Стратегічне планування, орієнтація на результат; - Аналіз показників продажів, прийняття управлінських рішень.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: - Використання понад 20-річного досвіду FMCG для розвитку продажів, дистрибуції, торгових команд та досягнення стратегічних комерційних цілей на управлінській посаді. - Стабільність компанії з чіткою стратегією розвитку та конкурентоспроможним продуктом;