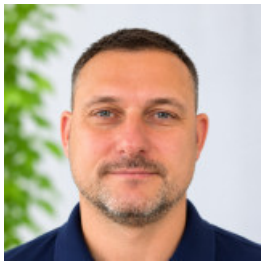
Харламов Олексій



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 40 000 ГРН.

25 листопада

Місто: Київ

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, плаваючий графік роботи

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Робота без кваліфікації, Інші пропозиції

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

Опис

ПРОФЕСІЙНИЙ ПРОФІЛЬ

Фахівець із понад 20-річним досвідом у B2B-продажах, розвитку бізнесу та роботі з ключовими клієнтами.

Практичний досвід у комерційних рішеннях в напрямках:
- ВДЕ (СЕС та УЗЕ);
- FMCG (HoReCa).

Повний цикл продажів - від пошуку клієнтів й оцінки потреб до переговорів, підписання договорів, подальшої співпраці з клієнтами та налагодження довгострокових партнерських відносин.

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ

СЕС та УЗЕ • HoReCa / On-Trade • B2B-продажі • Активний пошук клієнтів • Переговори та робота із запереченнями • Комерційні пропозиції • Key Account Management • Маркетингова співпраця • Розвиток клієнтської бази • KPI та воронка продажів • CRM і 1С

ДОСВІД РОБОТИ

Менеджер з продажу | 09.2026 — 11.2026

ТОВ «ЯСНО+» | Енергетика, Київ

• Пошук нових клієнтів , робота з холодною базою та вхідними запитами.

• Підготовка попередніх комерційних пропозицій, узгодження рішень із клієнтами й технічними підрозділами, підписання угод.

• Результати: 250+ контактів; 40+ попередніх комерційних пропозицій СЕС + УЗЕ (прогнозована потужність - 20 МВт).

Регіональний менеджер | 03.2026 — 08.2026

ТОВ «Фрідом Енерджі Україна» | Енергетика, Київ

• Розробка комерційних пропозицій і супровід проєктів будівництва СЕС.

• Результати: 200+ виїздів на об’єкти по Україні (30-40 об’єктів/місяць); 300+ комерційних пропозицій «під ключ»; реалізовано 4 проекти СЕС + УЗЕ потужністю 350+ кВт.

Менеджер On-Trade / супервайзер відділу | 09.2014 — 02.2026

ТОВ «Санте-Алко» | Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт та експорт, Київ

• Продажі в каналі HoReCa, виконання KPI та планів продажів, ведення мережевих і ключових клієнтів.

• Серпень 2016 — січень 2017: куратор HoReCa у компанії-партнері ДП з II «Перно Рікар Україна», м. Київ.

• Липень 2022 — червень 2024: супервайзер відділу On-Trade. Результат: стабільне виконання KPI та планів продажів.

ДОСВІД РОБОТИ

Попередній досвід у продажах та дистрибуції

Менеджер з продажу | 04.2010 — 05.2014

ТОВ «Еліт-Трейд» | **Оптова торгівля та дистрибуція, Київ**

• Виконання планів продажів, пошук нових клієнтів.

Менеджер з продажу | 12.2007 — 03.2010

ТОВ «Торговий Дім Родоніт» | **Оптова торгівля та дистрибуція, Київ**

• Виконання планів продажів і пошук нових клієнтів.

Менеджер з продажу | 08.2004 — 10.2007

ТОВ «Савва» | **Оптова торгівля та дистрибуція, Київ**

• Виконання планів продажів і пошук нових клієнтів.

Менеджер з продажу / **помічник менеджера**| 07.2003 — 08.2004

ТОВ «Адел» | **Київ**

• Робота помічником менеджера.

Монтер кабельних мереж | 05.2002 — 06.2003

ПрАТ «Азот» | **Черкаси**

• Електромонтер 5-го розряду лінійних споруд телефонного зв’язку та радіофікації.

ОСВІТА ТА ДОДАТКОВЕ НАВЧАННЯ

Черкаський державний технологічний університет — радіотехніка, 1997–2002

Академія MASC - Мінікурс «Автоматизатор Маркетингу» , 2026

Академія ДТЕК - Курс «Переговори B2B», 2026

Дія.Освіта - Курс «Кіберзахист», 2023
Академія Санте-Алко - Курс «Активні продажі», 2022

МОВИ, НАВИЧКИ ТА ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Українська - вільно | Англійська - середній рівень | Німецька - початковий рівень

MS Office, CRM, 1C, PowerBI, SolarEdge Designer

Водійське посвідчення категорії B | Стаж керування - 20+ років | Власний автомобіль | Готовність до відряджень