

Владимирович Вячеслав

★ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 20 000 ГРН.

🔄 24 квітня 📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 57 років

Режим роботи: повний робочий день, плаваючий графік роботи

Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

КОНСУЛЬТАНТ З РОЗВИТКУ ПРОДАЖІВ

, (Бізнес), Київ

11.2019 – 12.2023 (4 роки)

Обов'язки:

Спеціалізація:

Розвиток комерції.

Основні обов'язки:

- Аналітика товарних сегментів (офлайн та онлайн);
- Розробка та впровадження стратегії роботи з клієнтами (особисті продажі, онлайн-канали залучення клієнтів в Україні, США, Європі та Азії);
- Контроль логістичних ланок, документообіг;
- Створення веб-ресурсів та їх просування;
- Автоматизація роботи з клієнтами через впровадження корпоративних чат-ботів.

Серед моїх проектів:

- Розвиток каналів B2C-продажів для FMCG компаній та компаній, що реалізують обладнання.
- Проект щодо розвитку каналів продажу (США, Європа, Азія) для деревообробного комплексу повного циклу у м. Херсон, Україна на замовлення ТОВ «Катена».

Сайт: www.woodworking.ltd.ua.

- Розвиток електронної комерції через маркетплейси AMAZON та eBay,
- Автоматизація та адміністрування бізнес-процесів у приватній автостоянці.

Мотив пошуку роботи: потреба розвитку та самореалізації, постійна зайнятість.

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

ТОВ «КАТЕНА» (Торгівля оптова / Дистрибуція / Імпорт-експорт), Київ

08.2007 – 07.2019 (11 років 10 місяців)

Обов'язки:

Спеціалізація фірми:

Компанія має декілька напрямків, деякі з них:

- кава Moka Arabia (Італія) та обладнання Grimac (Італія) для КаБаРе та громадського харчування - реалізовував з 08.2007 по 05.2009
- авторемонтне обладнання BERCO (Італія) та ЗІП для СТО - реалізовував з 07.2009 по 07.2019

Основні обов'язки:

- розширення клієнтської бази;
- імпорт обладнання та ЗІП, підготовка та контроль документообігу.
- маркетинг та електронна комерція (веб ресурси: www.mokarabia.com.ua, www.catenasrl.com.ua, www.berco.com.ua).

Досягнення:

- кава Moka Arabia (Італія) та обладнання Grimac (Італія):
- Розширення клієнтської бази підприємства у м. Києві на 52% ;
- Обсяги продажів: 30 тис. у.о./міс., оборотність товарів за міс.: 71 %.
- Запуск з нуля продажу авторемонтного обладнання BERCO (Італія) та ЗІП для СТО.

Штат компанії: 10 осіб.

Мотив звільнення: реорганізація компанії.

МЕНЕДЖЕР ІЗ ЗАЛУЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ КЛІЄНТІВ

ТОВ «ІНКО-ТРЕЙД» (Торгівля оптова / Дистрибуція / Імпорт-експорт), Київ
02.2006 – 02.2007 (1 рік)

Обов'язки:

Спеціалізація фірми:

- Реалізація обладнання для виробництва твердого туалетного та господарського мила компанії SELA GmbH.
- Реалізація промислових клеїв для напоїв, соків, упаковки кондитерських виробів, поліграфії компанії CPH Group.

Основні обов'язки та результати:

SELA GmbH

- Персональні продажі, збільшення клієнтської бази на 70 %;
- Запуск сайту по продукту, що призвело до збільшення кількості клієнтів з обладнання на 7% та підвищило потенціал продукту на ринках України та Росії.
- Оборотність товарів у міс.: 10 %. Обсяги продажів: 20 тис.у.о./міс.

CPH Group.

- Запуск проекту з нуля;
- Виконання плану продажу та бюджету у відповідних галузях промисловості, збільшення клієнтської бази до 15 клієнтів за 2 місяці
- Обсяги продажів: 30 тис. у.о./міс., оборотність товарів за міс.: 50 %.

Штат компанії: 20 осіб.

Мотив звільнення: зміна мотиваційної політики компанії та відсутність перспектив кар'єрного зростання.

COUNTRY SALES MANAGER

Innovaciones aromáticas IGH S.A. (Іспанія) (Виробництво та оптова торгівля), Київ
02.2004 – 02.2006 (2 роки)

Обов'язки:

Спеціалізація фірми:

Виробництво ароматизаторів.

Основні обов'язки та результати::

- Формування дилерської мережі для збуту інгредієнтів IGH у кондитерській, хлібопекарській, м'ясній та молочній галузях харчової промисловості України.
- Здійснення постачання обладнання для виробництва м'якого морозива;
- Представницькі функції: передконтрактна підготовка, підписання договорів, організація та проведення тестування інгредієнтів на підприємствах;
- Участь у міжнародних виставках (World Food Ukraine 2004, 2005);
- Проведення сертифікації харчових інгредієнтів для харчової промисловості (УкрЦСМ, МОЗ);
- Обсяги продажу: 30 тис. у.о./міс., оборотність 70%.

Штат компанії: понад 1000 осіб.

Кількість підлеглих: 2 особи.

Мотив звільнення: зміна мотиваційної політики компанії.

РОЗВИТОК ПРОДАЖІВ У НАСТУПНИХ КОМПАНІЯХ

, (Торівля оптова / Дистрибуція / Імпорт-експорт), Київ

08.1989 – 11.2003 (14 років 3 місяці)

Обов'язки:

ДП "ХАДЛЕР", м. Київ

На посаді: Менеджер з продажу

- Збут на підприємства харчової промисловості України інгредієнтів у кондитерській, хлібопекарській та молочних галузях.
- Обсяги продажу: 30 тис. у.о./міс., оборотність 70%.

ДП "ФОРУМ К", м. Київ

На посаді: Комерційний директор

- Організація закупівель та збуту інгредієнтів у кондитерській, хлібопекарській, олійно-жировій, молочній та безалкогольній галузях харчової промисловості України.
- Обсяги продажів: 30 тис. у.о./міс, оборотність товарів за міс.: 50 %.

Співробітників у підпорядкуванні: 3 чол.

МКП КФ "БЕАРС", м. Київ

На посаді: Менеджер з продажу

- Збут ароматизаторів Universal Flavours (Італія), барвників Warner Jenkinson (Англія) у кондитерській, хлібопекарській та харчовій концентратній галузях, стабілізаторів Hercules (Данія) у безалкогольній галузі харчової промисловості України.
- Середній оборот у міс.: 50 тис. у.о., оборотність товарів: 70%.

ТОВ "Експортно-імпортна група", м. Київ

На посаді: Виконавчий директор

- Крупно- та середньо оптовий збут виробів мед. призначення Ansell Inc (США),
- Співробітників у підпорядкуванні: 10 чол.

- Середній оборот у міс.: 140 тис. у.о., оборотність товарів FMCG: 70%.

1998 р. – консультування **ТОВ "CROWDALE LIMITED KYIV"**, м. Київ щодо організації збуту в національному масштабі сухих сніданків "START", "ЗАТ Бориспільський завод продтоварів".

Підсумком стало збільшення продажів у міс. - до 520 тис. у.о.,

- Оборотність товару FMCG: 80%.

Детальна інформація за посиланням: www.citizen.cc.ua

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

Українська академія зовнішньої торгівлі (Київ)

Спеціальність: Спеціальность: маркетинг, кваліфікація: економіст;
повна вища, 07.1995 – 03.1996 (7 місяців)

Саратовський державний технічний університет імені Гагаріна Ю.А (Сарата (Одеська обл.))

Спеціальність: Спеціальность: гіроскопічні прилади та пристрої, кваліфікація: інженер-електромеханік
повна вища, 09.1983 – 07.1988 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Виробничо-маркетингові навчання від компаній: 1997 рік - ITLV S.A, Іспанія.
- Виробничо-маркетингові навчання від компаній: 2004 рік - IGH S.A., м. Мурсія, Іспанія.
- Виробничо-маркетингові навчання від компаній: 2006 рік - SELA GmbH., м.Харбке, Німеччина.
- курси інституту перепідготовки та підвищення кваліфікації НПУ ім. М.П. Драгоманова за напрямом: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності з курсом ділової іноземної мови» (Англійська). 2011

Знання мов

Англійська - Високий рівень (вільно), Українська - Професійний (експерт), Російська - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • володіння ПК в обсязі досвідченого користувача (MS WINDOWS 7,10, MS OFFICE 2019, Adobe Photoshop 2020, Dreamweaver 8, Adobe Premiere 2020, Movavi Video Suite 2020, Website X5, NET, CRM (1С, Парус));

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • права водія категорії "В", стаж водіння – 27 років; • Особисті якості: Аналітичні та організаторські здібності. Висока працездатність, системний підхід, відповідальність, ініціативність, енергійність, старанність, комунікабельність. Орієнтація на результат, вміння працювати у команді. • Хобі: Інженерно-будівельні роботи, роботи по дереву, інтернет, фотографія, відеореєстрація, піші прогулянки лісом – грибник, маю напрацювання з придбання та реалізації продуктів харчування, лікєро-горілочних та тютюнових виробів. Личный вебсайт: <http://citizen.cc.ua> Рекомендательные письма: <https://goo.gl/zKL9WK>

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримання посади менеджера з оптових продажів, керівника відділу B2B продажів, координатора з розвитку проекту (Україна, зовнішні ринки).