

Васильконов Олег



КЕРІВНИК ПІДРОЗДІЛУ (НАПРЯМКУ) В АВТОМОБІЛЬНІЙ ГАЛУЗІ, 40 000 ГРН.

🔄 11 березня 2025 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер з транспортно-експедиторської діяльності

ТОВ «ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС ВОЗДВИЖЕНКА» (Управління об'єктами нерухомості), Київ
08.2024 – 12.2024 (3 місяці)

Обов'язки:

Організація перевезень

Менеджер з торгівлі транспортними засобами

ТОВ «МОТОР ДЕВЕЛОПМЕНТ ГРУП» (Продаж та обслуговування автомобілів і електромобілів), Київ
12.2023 – По теперішній час (2 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- продаж нових та автомобілів та електромобілів;
- супровід угоди з купівлі/продажу на всіх етапах;
- проведення тест-драйвів;
- взаємодія з банками та страховими компаніями;
- реєстрація та перереєстрація автомобілів в сервісних центрах.

Менеджер з продажу автомобілів

Група Компаній "AIC" (Продаж та обслуговування автомобілів), Київ
07.2017 – 05.2023 (5 років 10 місяців)

Обов'язки:

- продаж нових та автомобілів з пробігом різних марок;
- продаж додаткового обладнання;
- супровід угоди з купівлі/продажу на всіх етапах;
- ведення обліку в CRM;
- проведення тест-драйвів;
- взаємодія з банками та страховими компаніями.

Керівник проекту з продажу автомобілів із пробігом

ТОВ «Мотор-Донбас» (Автобізнес), Донецьк

02.2016 – 07.2016 (4 місяці)

Обов'язки:

- огляд та оцінка автомобілів;
- складання договорів комісії;
- пошук нових клієнтів;
- відвантаження автомобілів.

Начальник відділу продажу

ПП «Моторлюкс» (Офіційний дилер Geely) (Автобізнес), Донецьк

03.2014 – 01.2015 (10 місяців)

Обов'язки:

- організація торгової політики підприємства в регіоні;
- управління персоналом;
- участь у складанні бізнес-планів;
- складання замовлень автомобілів;
- організація рекламних кампаній;
- взаємодія зі страховими компаніями, банками, органами ДАІ та іншими організаціями.

Начальник відділу продажу

ТОВ «Торгівельна компанія ПІК», (Офіційний дилер Geely) (Автобізнес), Донецьк

03.2012 – 03.2014 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

- організація торгової політики підприємства в регіоні;
- управління персоналом;
- участь у складанні бізнес-планів;
- складання замовлень автомобілів;
- організація рекламних кампаній;
- взаємодія зі страховими компаніями, банками, органами ДАІ та іншими організаціями.

Менеджер з комерційних питань

ПП JBC Ukraine, український підрозділ японської компанії JBC Inc. (Торгівля), Донецьк

06.2008 – 02.2012 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Організація замовлень, доставки та продажу товарів з Японії та Китаю

Старший менеджер відділу продажу

ТОВ "Автогалс" (офіційний дилер Toyota) (Автобізнес), Донецьк

12.2007 – 04.2008 (4 місяці)

Обов'язки:

- організація роботи менеджерів зі збуту;
- контроль за відповідністю зовнішнього вигляду автомобілів, що експонуються в салоні, що знаходяться на тест-драйві, вимогам імпортера за встановленими оригінальними аксесуарами;

- контроль внутрішнього порядку в автосалоні;
- контроль роботи адміністраторів торгового залу;
- оперативний облік реалізації автомобілів;
- контроль складу вільних автомобілів;
- документальне оформлення автомобілів.

Начальник відділу продажу

ТОВ "Донбас-Мотор" (офіційний дилер Honda Motor Co., Ltd в Україні) (Автобізнес), Донецьк
09.2001 – 01.2007 (5 років 4 місяці)

Обов'язки:

- організація торгової політики підприємства в регіоні;
- організація митного оформлення;
- управління персоналом;
- участь у складанні бізнес-планів;
- складання замовлень автомобілів;
- організація рекламних кампаній;
- взаємодія зі страховими компаніями, банками, органами ДАІ та іншими організаціями.

Продавець автомобілів

ТОВ "Донбас-Мотор" (офіційний дилер Honda Motor Co., Ltd в Україні) (Автобізнес), Донецьк
01.2001 – 08.2001 (7 місяців)

Обов'язки:

- оформлення замовлень та доставка автомобілів по Україні;
- супровід угоди з купівлі/продажу на всіх етапах;
- проведення тест-драйвів;
- організація митного оформлення.

продавець-консультант

ЗАТ "АІСЕ Україна" (Автобізнес), Донецьк
10.2000 – 12.2000 (2 місяці)

Обов'язки:

Подання та безпосередньо продаж автомобілів в розстрочку, укладання договорів

Відділ якості та сертифікації продукції, провідний інженер з прокатного виробництва

ВАТ «Донецький металургійний завод (Металургійна промисловість), Донецьк
02.1998 – 08.1999 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Контроль процесу виробництва, обробки та відвантаження прокату

Робочі посади

ВАТ «Донецький металургійний завод» (Металургійна промисловість), Донецьк
10.1996 – 02.1998 (1 рік 4 місяці)

Освіта

Луганський державний аграрний університет (Луганськ)

Спеціальність: Облік та аудит; факультет післядипломної освіти
повна вища, 09.1998 – 06.2000 (1 рік 9 місяців)

Донецький державний технічний університет (Донецьк)

Спеціальність: Металознавство, обладнання та технологія термічної обробки металів; металургійний факультет
повна вища, 09.1991 – 06.1996 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Користувач ПК: MS Windows, MS Office (MS Word, MS Excel), Internet, Outlook Express, CRM

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Посвідчення водія категорії «В»