

Владимир Иванович

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ФІЛІАЛУ



лютого

Місто: [Харків](#)

Вік: 57 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Руководитель направления по развитию продаж

Группа компаний «Универсист» (ТОО «Сантехпрофит и ТОО Афито»), г. Харьков (Дистрибуция сантехнических изделий), Харків

12.2019 – 07.2023 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- Разработка нового направления продаж : продажи сантехизделий крупным застройщикам генподрядчикам, подрядчикам; производственным предприятиям, сельскохозяйственным холдингам, предприятиям железной дороги, железнодорожным комбинатам
- Поиск клиентов: холодные звонки, участие в тендерах, переговоры, согласование вопросов комплектации и технических параметров поставляемого оборудования, согласование условий и подписание договоров, отслеживание закупок недостающей продукции отделом снабжения, оформление отгрузочных документов, контроль отгрузки партий продукции расширение ассортимента поставляемых товаров, установление долговременных отношений.
- Отслеживание тендеров для участия в них, подготовка тендерной документации, расчет ценового предложения, предварительный расчет себестоимости на сайтах PROZORRO, SMARTTENDER, APS, сайтов Полтавский ГОК, Эристовский ГОК, кондитерская ф-ка Квитень и др непосредственное участие в тендерных торгах.
- Комплектование крупных объектов строительства сантехизделиями для водоснабжения, отопления, канализации, строительными материалами, запорной арматуры, аппаратуры безопасности генподрядчиков, субподрядчиков строительно – монтажных организаций
- Комплектование сантехпродукцией выигранных тендеров.
- Координация, контроль и организация работы менеджеров отдела снабжения; логистики; склада; подразделений по обеспечению продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании.
- Контроль своевременности погашения дебиторской задолженности клиентами. Подготовка претензионных досудебных документов в случае просрочек платежей.
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних бизнес-процессов.

Организация и разработка направления продаж с «нуля». Разработка стратегии и увеличения объемов продаж путем расширения предлагаемого ассортимента и привлечение к работе новых клиентов? А именно предприятия аграрных холдингов «Астарта», «Кернел», «Витмарк», «Укрлендфарминг»; «Глобино», Криворожский КЖРК, Запорожский КЖРК, Новокраматорский МЗ, Днепровский тепловозоремонтный завод, Попаснянский вагоноремонтный завод, Укрнафта, Укртатнафта, Трансинвестсервис, Би Ти Солюшн, Киевский ХБК, Салтовский мясокомбинат, МК Алан, з-д Оболонь Киев, ЧАО Колос, АВК Конфекшинери, Кулинич, Олимп и др

Начальник отдела продаж

Корпорация УПЭК, г. Харькова (Производство), Харків

10.2017 – 10.2019 (2 роки)

Обов'язки:

- Организация системных продаж продукции завода («Укрэлетромаш» - электродвигатели, насосы; Харьковский подшипниковый завод - подшипники общепромышленного и сельскохозяйственного назначения).
- Разработка и защита планов продаж и планов производства.
- Участие в расчете себестоимости продукции. Расчет комплектующих и поиск их поставщиков.
- Разработка и внедрение программ мотивации сотрудников.
- Подготовка и проведение переговоров с заказчиками компании.
- Координация, контроль и организация работы производства и отдела продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании, данных продаж, изменений рыночной конъюнктуры и эффективности рекламных стратегий завода.
- Контроль выполнения этапов производства по заявкам клиентов.
- Согласование технических вопросов с заказчиками перед заключением контрактов на поставку продукции производимой предприятием.
- Организация мероприятий по повышению квалификации менеджеров организация их обучения.
- Осуществление подбора кадров .
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов.

Организация работы отдела с «нуля». Работа с гос. инстанциями (таможня и сертификация) как в Украине так и за рубежом. Разработка стратегии и тактики выхода на рынки стран СНГ. Ведение переговоров и заключение контрактов с партнерами. Разработка прайс листов и условий работы. Планирование и проведение промо акций направленных на потенциальных партнеров. Результаты - вывод продукции на рынок нескольких стран. Условия предоплата - предоплата. Контракты -долгосрочные.

Менеджер по государственным закупкам/специалист по тендерам

Мебельная фабрика Дарвис, г. Евпатория (производство мебели),
05.2016 – 04.2017 (11 місяців)

Обов'язки:

- Создание отдела с «нуля» Активный поиск тендеров и подходящих госзакупок
- Мониторинг тендерных площадок выявление актуальных для компании тендерных процедур. Согласование с подразделениями фирмы снабжение - сроков поставки комплектующих, сроков производства, организация работ по сборке и сдаче заказчику мебели на выезде.
- Проведение переговоров с организациями-потенциальными участниками тендеров, согласование конструктивных деталей мебели, налаживание устойчивых связей
- Консультации заказчиков по комплектации и опциональности мебели. Предварительный расчет себестоимости закупки и производства мебели по конкретным тендерам.
- Непосредственное участие в подготовке тендерной документации и в проведении котировок, аукционов сопровождение сделок
- Контроль дебиторской задолженности
- Работа на украинских площадках системы "Prozorro" Контроль выполнения этапов заказов на производстве.

Создание тендерного отдела с «нуля», за полугодие выиграно более 30 тендеров и осуществлена поставка продукции.

Руководитель отдела объектных продаж

ЗАО "Экотон" (Производство оборудования для очистки сточных вод),
04.2011 – 07.2014 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Планирование и управление работой группы руководителей проектов по продажам оборудования для очистки бытовых и промышленных сточных вод. Поиск заказов, участие в тендерах, подготовка тендерной документации, сопровождение проектов по ремонту, реконструкции и строительству очистных сооружений. Организация и проведение переговоров, согласование технических параметров, комплектации, дополнительных операций оборудования условий, подписание договоров на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций. Продажа новых видов оборудования. Разработка технической документации поставляемого оборудования для Атомных станций.

За период работы реализовано более 40 крупных проектов по замене и поставке оборудования.

Директор филиала

Стеклоприбор, Торговый дом
08.2001 – 12.2010 (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

Создание филиала с «нуля» от регионального представителя, набор и обучение персонала, создание структурных подразделений организация их взаимодействия, внедрение плановой системы продаж региона, разработка должностных обязанностей, организация работ по учету ТМЦ и складского хозяйства, логистики, расширение рынков сбыта. Разработка и вывод на рынок новых видов продукции (от замысла до вывода продукции на рынок), проведение периодических первичных маркетинговых исследований рынка. Увеличение объемов продаж филиала в 5 раз.

СБС – Фармация

Помощник президента компании по бюджетным продажам (Дистрибьюция лекарственных препаратов), Харків
07.1999 – 01.2001 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Работа с существующими VIP клиентами, расширение рынков сбыта, поиск

новых клиентов, подготовка и участие в тендерах, заключение договоров, отслеживание исполнения договорных обязательств. Причина ухода - сокращение социальных программ и объемов финансирования здравоохранения.

Освіта

Харьковское высшее военное авиационное инженерное училище

Спеціальність: инженер механик

повна вища, 07.1983 – 08.1988 (5 років 1 місяць)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Имею более чем 15 летний опыт административно-управленческой работы, подбор и руководство кадрами, построения систем продаж на различных рынках, опыт создания коммерческого отдела, торгового филиала с « нуля», подготовка и участие в тендерах по бюджетным закупкам, планирование и проведение рекламных кампаний, презентаций, выставок, проведение первичных маркетинговых исследований, разработка и вывод на рынок новой продукции (расширение ассортимента), подготовка и проведение переговоров презентаций, технических советов на уровне руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации. Имею много реализованных проектов.