Іванов Володимир

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ФІЛІАЛУ

30 вересня Місто: Харків

Вік: 58 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

Провідний менеджер керівник группи з продажу B2B

ТОВ "Харківський Комбінат Гофрокартону" м. Харків (Виготовлення та продаж гофрокартону та виробів з нього), Харків
05.2022 – 09.2026 (4 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Професійний досвід:
- Формування відділу продажу, налагодження його взаємодії з виробництвом.

- Залучення ключових клієнтів (Key Accounts) а саме: пошук, холодні дзвінки, залучення та ведення переговорів із великими замовниками.

- Налагодження процесів моніторингу, підготовки та участі підприємства в комерційних тендерах на майданчиках APS-tender SmartTender, тощо....

- Розрахунок собівартості, ціноутворення, маржинальності продукції; оптимізацією витрат під конкретного замовника.

- Контроль та супровід виконання замовлень від узгодження технічної документації (креслень, зразків) до виробництва, логістики та повного відвантаження продукції замовнику.

- Супровід погодження та укладання контрактів, відвантажувальної документації.

- Контроль своєчасності платежів та робота з дебіторською заборгованістю

Ключові досягнення на посаді: Створення з нуля дієвої комерційної структури підприємства. Залучення до портфеля компанії понад 10 великих системних замовників гофрокартонної тари.

Серед залучених замовників: ТОВ «Білоцерківська агропромислова група», ТОВ «Рибоконсервний завод «Екватор», ТОВ «Лекорна», Компанія «NEW TON», ТОВ «С-Транс» (Зміївський молочний завод), ТОВ «Слобожанський миловар», «Дергачівський м'ясокомбінат «Перша Столиця», ПрАТ «Хімфармзавод «Червона зірка» та інші.

Керівник розвитку напрямку продажів

Група компаній «Універсист» (ТОВ «Сантехпрофіт та ТОВ Афіто») м. Харків (Дистрибьюція сантехнічної продукції), Харків
12.2019 – 02.2022 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Сфера діяльності компанії: Дистрибуція інженерної сантехніки, систем опалення, вентиляції та водопідготовки

(труби, запірна арматура, радіатори, котли промислового призначення, фільтри).

Основні обов'язки та досягнення:

Розвиток нового напрямку продаж:

Організація відділу продажу корпоративним замовникам. Налагодження системних продажів будівельним генпідрядним та субпідрядним організаціям, промисловим підприємствам та сільскогосподарським холдингам.

Управління повним циклом угоди (Key Account Management):

Активний пошук замовників за допомогою «холодних дзвінків», участі у тендерах та профільних виставках.

Проведення перемовин із замовниками: узгодження технічних параметрів поставляємой продукції та комплектацій відповідно до вимог замовника. Підготовка техніко-комерційних пропозицій (ТКП) та захист кошторисів перед замовниками.

Участь у тендерах: Моніторинг державних та комерційних тендерів. Підготовка повного пакету тендерної документації, розрахунок собівартості проєктів з урахуванням логістики та супутніх затрат. Досвід роботи з тендерними майданчиками PROZORRO, SMARTTENDER, APS, сайтів Полтавського ГЗК, Ерістовський ГЗК, кондитерська фабрика Квітень та інші

Оперативне управління: Координація взаємодії із суміжними підрозділами (закупівлі, склад, логістика). Контроль комплектації партій відвантажуємой продукції, термінів відвантаження та доставки продукції замовникам.

Контроль фінансової дисципліни: Робота з дебіторською заборгованістю контрагентів. Ініціювання досудової роботи - виставлення претензій, що дозволило скоротити середній термін прострочення платежів.

Серед залучених замовників - підприємства аграрних холдингів "Астарта", "Кернел", "Вітмарк", "Укрлендфармінг"; «Глобине», Криворізький КЗРК, Запорізький КЗРК, Новокраматорський МОЗ, Дніпровський тепловозоремонтний завод, Попаснянський вагоноремонтний завод, Укрнафта, Укртатнафта, Трансінвестсервіс, Бі Ті Солюшн, Київський ХБК, Салтівський м'ясокомбінат, МК Алан Конфекшинери, Куліничі, Олімп та ін.

Керівник відділу продажу

Корпорація УПЕК , м. Харків (Виробництво електродвигунів, вібраторів, насосів, підшипників, підшипникових вузлів.), Харків

07.2017 – 10.2019 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Керівництво відділом продажу продукції виробляємою заводами: «Укрелетромаш» - електродвигуни, насоси; Харківський підшипниковий завод - підшипники загальнопромислового та сільськогосподарського призначення.

- Розробка та захист планів продажу та планів виробництва.

- Участь у розрахунку собівартості продукції. Пошук постачальників комплектуючих.

- Розробка та впровадження програм мотивації співробітників

- Координація роботи виробництва та відділу продажів.

- Систематизація та аналіз інформації по клієнтській базі компанії, продажів.

- Узгодження технічних питань із замовниками до укладання контрактів

- Організація заходів щодо підвищення кваліфікації менеджерів та їхнього навчання.

Ведення переговорів та укладання контрактів із партнерами. Розробка прайс листів та умов роботи.

Робота з державними інстанціями (митниця та сертифікація) як в Україні так і за кордоном. Розробка стратегії та тактики виходу на нові ринки. Ведення переговорів та укладання контрактів із партнерами. Розробка прайс листів та умов роботи. Результати – виведення продукції на ринок кількох країн. Умови оплати – передоплата.

Фахівець з тендерних продажів

Меблева фабрика Дарвіс (Виготовлення та продаж корпусних меблів),

03.2016 – 03.2017 (11 місяців)

Обов'язки:

- Професійний досвід:

- Створення тендерного відділу
- Моніторінг тендерів, виявлення актуальних для компанії тендерних процедур, узгодження з підрозділами компанії термінів поставки комплектуючих, строків виробництва, організація робот зі сборки та сдачі продукції замовникам меблів на обьектах
- Проведення переговорів з замовниками, узгодження конструктивних деталей меблів.
- Консультація замовників щодо комплектації та опціональності мебелів
- Попередній розрахунок вартості виробництва мебелі при подготовці к тендерам
- Участь у підготовці тендерної документації та проведення котирувань, аукціонів та супровід угод
- Контроль дебіторської заборгованості замовників
- Робота на майданчиках Prozorro контроль за виконанням етапів замовлень відділом постачання та виробництвом

Створення тендерного відділу з «нуля». За перше півріччя виграно понад 30 тендерів на постачання мебелі.

Керівник відділу обьектних продажів

ЗАТ «Водоочистка» (Виготовлення обладнання для очистних споруд стічних вод), Харків

04.2011 – 01.2015 (3 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Професійний досвід:
Сфера діяльності підприємства - виробництво обладнання для очищення городських та промислових стоків.
- Планування та управління роботою менеджерів-керівників проєктів з поставки обладнання для очищення побутових та промислових стічних вод
- Пошук замовлень, проведення переговорів, участь у тендерах, подготовка тендерної документації,супровід проектів з ремонту, реконструкції та будівництва очисних споруд
- Організація та проведення переговорів, узгодження технічних параметрів обладнання, креслень, комплектації, додаткових операцій обладнання, умов договорів
- Підписання договорів та супровідної документації на рівні керівників підприємств, міських та обласних адміністрацій. Участь у розроці нових видів обладнання
- Розробка технічної документації на обладнання що поставляється до атомних станцій

За период роботи реалізовано понад 40 великих проєктів із заміни та постачання обладнання для очисних споруд.

Регіональний менеджер далі директор філії

Торговий дім «Віктер», м. Київ, ВАТ «Склоприлад» (Виготовлення вимірювальних приладів та лабораторного посуду), Харків

08.2001 – 12.2010 (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

Створення філії у м. Харків з «нуля», спочатку працював регіональним представником. Набір та навчання персоналу, створення структурних підрозділів філії (склад, відділ продаж, то що …) організація та відпрацьовивання їх спільної взаїмодії. Впровадження планової системи продаж філії. Розробка посадових обов’язків, організація обліку та доставки продукціїї замовникам. Розширенння ринку збуту шляхом залучення нових замовників. Розробка та вивод на ринок нових видів продукції (від задуму до вивода на ринок).

СБС – Фармація

Помічник директора з бюджетних продажів (Дистрибьюция лікарських препаратів), Харків

07.1999 – 01.2001 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Робота з існуючими VIP клієнтами, розширення ринків збуту, пошук нових замовників, підготовка та участь у тендерах, укладання договорів, відстеження виконання договірних зобов'язань. Причина звільняння – скорочення соціальних програм та обсягів фінансування охорони здоров'я.

Освіта

Харківське вище авиаційне інженерне училище

Спеціальність: інженер механик

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

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Володію комп'ютером на рівні досвідченого користувача.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Маю більш ніж 20-річний досвід адміністративно-управлінської роботи, підбір та керівництво кадрами, побудови системи продажів з нуля досвід створення комерційного відділу, торгової філії з «нуля», підготовка та участь у тендерах з бюджетних та комерційних закупівель, планування та проведення рекламних компаній, презентацій , виставок, проведення первинних маркетингових досліджень, , розробка та виведення на ринок нової продукції (розширення асортименту), підготовка та проведення переговорів на рівнях керівників підприємств, міських та обласних адміністрацій. Маю досвід розробки повної технічної документації обладнання, що поставляється для Атомних станцій; навичка читання технічних креслень; написання бізнес-планів і регламентів від розробки до впровадження; організації складської та логістичної діяльності; Досвідчений користувач 1С, CRM, Bitrix.