

Грибюк Игорь



КАМ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА, СУПЕРВАЙЗЕР, 45 000 ГРН.

🔄 15 червня
2023

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Управляющий в салоне красоты

СПД Грибюк Е.А. (Парикмахерские услуги), Київ
06.2016 – По теперішній час (8 років 10 місяців)

Обов'язки:

Открытие салона с нуля, правление салоном красоты.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

ООО "ТД "Эталон" (Холдинг "Молочный альянс") (Оптовая торговля (молочная продукция, твёрдые и мягкие сыры), Київ
04.2008 – 03.2016 (7 років 10 місяців)

Обов'язки:

Ведение переговоров с ключевыми клиентами. Формирование плана продаж на отчетный период и контроль его выполнения. Анализ показателей по Торговым сетям и выявление потенциала развития по каждой. Планирование и проведение маркетинговых мероприятий. Управление и обучение торговой команды. Контроль дебиторской задолженности, работа по её сокращению.

Директор по развитию

ООО "Джерки-Украина" (Оптовая торговля мясными снеками), Київ
11.2007 – 03.2008 (3 місяці)

Обов'язки:

Внедрение на украинский рынок новой торговой марки. Анализ рынка, бюджет, формирование цены, переговоры с ключевыми клиентами, формирование дистрибуционной сети по Украине, взаимодействие с зарубежным партнером - производителем.

Начальник отдела продаж

ООО ТД Колорит (Производство и реализация сувенирной ликероводочной продукции), Київ
08.2007 – 10.2007 (1 місяць)

Обов'язки:

Реализация объемов продаж согласно планов компании.

Начальник отдела продаж

Филиал ООО Зевс (Производство и реализация сувенирной ликероводочной продукции), Київ
01.2007 – 08.2007 (7 місяців)

Обов'язки:

Реализация объемов продаж согласно планов компании.

Специалист по методам расширения рынка сбыта

Мясокомбинат Твин (Производство и реализация колбасной продукции), Київ
08.2004 – 08.2006 (2 роки)

Обов'язки:

Формирование плана по объемам продаж на отчетный период на основе анализа потенциала своего сегмента, по каждому торговому представителю, исходя из установленного плана. Составление маршрутов для торговых представителей и контроль их соблюдения. Контроль дебиторской задолженности. Поиск новых каналов сбыта, заключение договоров, налаживание партнерских отношений. Работа с возражениями. Подбор персонала в команду и его обучение согласно стандартам компании. Анализ доли конкурентов в моем сегменте рынка и разработка стратегий по увеличению продаж. Подготовка и проведение промо-акций.

Менеджер по продажам

Дистрибуторская компания СПД Базильский А.В. (Реализация колбасной, молочной, снековой, алкогольной и слабоалкогольной продукции.), Бровари (Київська обл.)
02.2003 – 07.2004 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Поиск приоритетных каналов сбыта, заключение договоров, расширение ассортимента продукции в Т. Т., с которыми уже заключены договора, контроль дебиторской задолженности, планирование продаж, составление отчетности о проделанной работе. Увеличил продажи на 300%.

Освіта

Київський Інститут Народного Хозяйства (Київ)

Спеціальність: Економіка підприємства
повна вища, 09.1993 – 06.1997 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Брокер, спеціаліст біржової діяльності
- Внешнеэкономическая деятельность и менеджмент

Знання мов

Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Офисные программы, 1С.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Работа на результат, налаживание коммуникаций. Активный отдых - рыбалка, грибы, фото.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Обеспечение финансового благополучия семьи. Адекватные цели и инструменты для их достижения, реальные перспективы.