

Сергеев Александр

★ МЕНЕДЖЕР НА СВОЕМ АВТО, 20 000 ГРН.

🔄 11 жовтня 2021 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Моб.тел. (063) 718-91-31 (097) 390-28-01 Сергеев Александр Александрович Образование: 1994-1997г. – Проф. тех. училище №21 Специальность: штукатур-плиточник, облицовщик-мозаичник 2000г. –(курсы) Всеукраинская ассоциация «Объединение предприятий таможенных брокеров и собственников таможенно-лицензионных складов. Специальность: Таможенный брокер-декларант. 2007г. – проходил тренинг на тему «Единство цели. Работа в команде» Опыт работы: с 02.08.1999г. по 27.11.2003г. – ООО «ВВС-ЛТД» Должность: техник по перемещению грузов. 10.07.2000г. переведен в таможенный отдел ООО «ВВС-ЛТД» Должность: таможенный брокер-декларант Обязанности: • Подготовка и таможенное оформление грузов С 01.01.2004г. по 30.09.2006г. – февраль 2007г. ООО «Мастер Сервис» Должность: менеджер-логистик Обязанности: • Работа с клиентами (консультация о продукции фирмы); • Ведение базы клиентов: работа с существующими заказчиками; • Ведение переговоров; • Контроль проплат/взаиморасчеты; • Выполнение планов продаж; • Контроль уровня товарных запасов у клиентов; • Учет и контроль запасов склада; • Формирование доставки; • Обеспечение своевременной отправки и получения товаров клиентам; • Рациональный просчет маршрутов доставок заказов с минимальными затратами для фирмы; • Работа с Автолюксом, Ночным Экспрессом. С 01.09.2006г. по 30.05.2007г. – ЧП Руднев Должность: менеджер по продажам на своем авто Обязанности: Прямые и не прямые переговоры с потенциальными и существующими партнерами; Поиск и привлечение новых партнеров; Планирование и подготовка встреч; Контроль проплат/взаиморасчеты с клиентами Проведение презентаций продуктов, общение с клиентами. Продвижение и укрепление бренда компании на рынке С 01.06.2007г. по 09.11.2007г. – «ООО Ноябрь-95» Должность: торговый представитель на своем авто Обязанности: Анализ рынка Контроль движения товаров и оплат. Укрепление существующих связей и поиск новых партнеров. Курирование работы дистрибьюторов. Проведение презентаций продуктов, общение с клиентами. Продвижение и укрепление бренда компании на рынке Ведение договорных отношений, знание первичной бухгалтерии. С 01.12.2007г. по 02.01.2008г. «ТОВ Чистый дом » Должность: менеджер по продажам Январь 2008г. – 08.05.2008г. «ЧП Зевс» (Олимп) Должность: торговый агент на своем авто (HoReCa) Обязанности: Ведения переговоров и выстраивание долгосрочных отношений, заключение договоров; Поиск новых партнеров и привлечение их к сотрудничеству; Продвижение и укрепление бренда компании на рынке; Контроль движения товаров и оплат. Проведение презентаций продуктов, общение с клиентами. Продвижение и укрепление бренда компании на рынке Ведение договорных отношений, знание первичной бухгалтерии. 03.06.2008г. ТОВ «Доминанта» Обязанности: Прямые и не прямые переговоры с потенциальными и существующими партнерами; Поиск и привлечение новых партнеров; Планирование и подготовка встреч; Контроль проплат/взаиморасчеты с клиентами Проведение презентаций продуктов, общение с клиентами. Продвижение и укрепление бренда компании на рынке Личные качества: Умею четко распланировать свои действия и расставить приоритеты, умею работать с несколькими задачами (проектами) одновременно. При должной мотивации упорен в достижении поставленной цели. Исполнителен, инициативен. Стрессоустойчив, умею работать с командой и в команде, координировать действия каждого из участников. Быстро обучаюсь. Наличие прав категории «В», наличие автомобиля. Опыт вождения 7 лет.

Досвід роботи

директор

фоп Серіїв (інтернет торгівля, роздрібна торгівля продуктами харчування), Київ
07.2008 – 07.2020 (12 років)

Обов'язки:

Резюме

Сергіїв Олександр Олександрович

Мета: Шукаю цікаву роботу, де мій досвід, власні вміння і навички будуть сприяти успіху компанії. Бажаю, щоб завдяки моїм здібностям і активній позиції організація могла отримувати найкращі показники в роботі. Маю на меті не тільки цікаво і плідно працювати, але й хочу отримувати нові можливості для подальшого особистого і професійного розвитку.

Дата народження: 08.07.1979 р.

+ **E-mail:** sergeev_al1@ukr.net

(**Телефон:** 067 277 55 69

* **Адреса:** м. Київ

Вид зайнятості: повна

Особисті досягнення останніх років:

Маю багаторічний досвід у співпраці по реалізації соціально важливих проєктів, роботи в робочих групах, проведення публічних заходів.

Був членом Громадської бюджетної комісії 2018-2020 р.р., активно долучався у різних напрямках щодо побудови та розвитку громадянського суспільства.

2017-2020 – співавтор громадських проєктів:

gb.kyivcity.gov.ua/projects/archive/1/show/183

gb.kyivcity.gov.ua/projects/387

gb.kyivcity.gov.ua/projects/319

gb.kyivcity.gov.ua/projects/archive/10/show/792

gb.kyivcity.gov.ua/projects/archive/10/show/1118

gb.kyivcity.gov.ua/projects/archive/11/show/1730

gb.kyivcity.gov.ua/projects/archive/11/show/1592

2020р. Волонтер проєкту «Активність, небайдужість, доброта, активна формула буття» ГО «Велес Ідей» у рамках міського конкурсу проєктів Громадська перспектива: Прозора влада активна громада

2021р. Волонтер проєкту «Школа лідерства» ГО «Велес Ідей» у рамках міського конкурсу проєктів Громадська перспектива: Прозора влада активна громада

Освіта:

1994-1997р. - Проф. тех. училище №21

Спеціальність: штукатур-плиточник, лицевальник-мозаїчник

2000р. -(курси) Всеукраїнська асоціація «Об'єднання підприємств митних брокерів та власників митно-ліцензійних складів.

Спеціальність: Митний брокер-декларант.

2007р. - пройшов тренінг на тему «Єдність мети. Командна праця»

Досвід роботи:

02.08.1999р. по 27.11.2003р.- ТОВ «ВВС-ЛТД»

Посада: технік по переміщенню вантажів.

10.07.2000р. переведений в митний відділ ТОВ «ВВС-ЛТД»

Посада: митний брокер-декларант

Обов'язки:

- Підготовка та митне оформлення вантажів

З 01.01.2004р. по 30.09.2006р. - лютий 2007 ТОВ «Майстер Сервіс»

Посада: менеджер-логістик

Обов'язки:

- Робота з клієнтами (консультація по товарним позиціям компанії);
- Ведення бази клієнтів: робота з існуючими замовниками;

- Ведення переговорів;
- Контроль проплат/взаєморозрахунків;
- Виконання планів продаж;
- Контроль рівня товарних запасів у клієнтів;
- Облік і контроль запасів складу;
- Формування доставки;
- Забезпечення своєчасного відправлення і отримання товарів клієнтам;
- Раціональний прорахунок маршрутів доставок замовлень з мінімальними витратами для фірми;
- Робота з Автолюксом, Нічним Експресом.

З 01.09.2006р. по 30.05.2007р. - ЧП Руднев

Посада: менеджер з продажу на власному авто

Обов'язки:

Прямі та непрямі переговори з потенційними і існуючими партнерами;

Пошук і залучення нових партнерів;

Планування і підготовка зустрічей;

Контроль проплат / взаєморозрахунки з клієнтами

Проведення презентацій продуктів, спілкування з клієнтами.

Просування і зміцнення бренду компанії на ринку

З 01.06.2007р. по 09.11.2007р. – ТОВ «Ноябрь-95»

Посада: торговий представник на власному авто

Обов'язки:

Аналіз ринку

Контроль руху товарів і оплат.

Зміцнення існуючих зв'язків і пошук нових партнерів.

Заняття роботи дистриб'юторів.

Проведення презентацій продуктів, спілкування з клієнтами.

Просування і зміцнення бренду компанії на ринку

Ведення договірних відносин, знання первинної бухгалтерії.

З 01.12.2007р. по 02.01.2008р. «ТОВ Чистий дім»

Посада: менеджер з продажу елітної побутової техніки.

Январь 2008р. - 08.05.2008р. «ЧП Зевс» (Олімп)

Посада: торговий представник на власному авто (HoReCa)

Обов'язки:

Ведення переговорів і вибудовування довгострокових відносин, укладання договорів;

Пошук нових партнерів та залучення їх до співпраці;

Просування і зміцнення бренду компанії на ринку;

Контроль руху товарів і оплат.

Проведення презентацій продуктів, спілкування з клієнтами.

Просування і зміцнення бренду компанії на ринку

Ведення договірних відносин, знання первинної бухгалтерії.

03.06.2008р.-29.09.2008р. ТОВ «Домінанта»

Посада: торговий представник на власному авто

Обов'язки:

Прямі та непрямі переговори з потенційними і існуючими партнерами;

Пошук і залучення нових партнерів;

Планування і підготовка зустрічей;

Контроль оплат і взаєморозрахунки з клієнтами

Проведення презентацій продуктів, спілкування з клієнтами.

Просування і зміцнення бренду компанії на ринку

З 2008 по 2010р.р. Приватний підприємець

Інтернет торгівля витратними матеріалами до струйних принтерів.

З 2010 по 2011 Приватний підприємець

Оптова торгівля продуктами харчування виробництва Білорусії.

03.03.2011-01.11.2012 ТОВ «Аксель Україна»

Посада: Керівник напрямку

Оптова торгівля продуктами харчування виробництва Білорусії.

01.11.2012-24.07.2020 – Приватний підприємець

Роздрібна торгівля продуктами харчування

Особисті якості:

Вмію чітко розпланувати свої дії і розставити пріоритети, вмію працювати з декількома завданнями (проектами) одночасно. При належній мотивації завзятий у досягненні поставленої мети. Сумлінний, ініціативний. Стрессоустойчивий, вмію працювати з командою і в команді, координувати дії кожного з учасників. Швидко вчуся, здобуваю нові навички.

Наявність прав категорії «В», наявність авто. Досвід водіння 20 років.

Освіта

, –