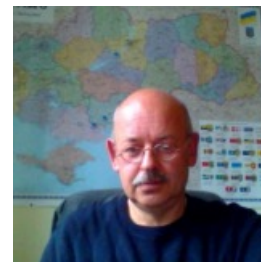


Федоренко Александр



ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, 30 000 ГРН.

🔄 6 липня
2023

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 63 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, 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

Технический директор

ООО

03.2018 – 07.2018 (4 місяці)

Обов'язки:

Доводка технологии производства удобрения, заключение договоров и внедрение удобрения на опытных полях агрохолдингов и сельхозпроизводителей.

Коммерческий директор

ООО

07.2017 – 03.2018 (7 місяців)

Обов'язки:

Контроль хозяйственной деятельности предприятия. Заключение договоров на утилизацию и закупку отработанных нефтепродуктов. Реализация печного топлива собственного производства. Участие в тендерах. Поиск перспективных партнеров для долгосрочного сотрудничества.

Коммерческий директор

ООО

03.2012 – 06.2012 (3 місяці)

Обов'язки:

Проект "бесфосфатных порошков".

- Организация коммерческих продаж в сегменте B2B и B2G (тендерные торги в системе госзакупок).

- Разработка и проведение мероприятий по снижению себестоимости продукции, включая транспортную логистику, вывод на рынок новых видов продукции, систематический контроль (уменьшение) дебиторской задолженности.

- Сертификация, декларирование продукции, организация получения предпродажных разрешительных документов по роду коммерческой деятельности.

- Отработка рецептур бесфосфатных стиральных порошков.

- Участие во всеукраинском конкурсе "100 кращих товарів року" (стали финалистами и лауреатами конкурса 2012 года по бесфосфатным стиральным порошкам). На этом этапе контракт был выполнен и мной была продолжена работа над проектом на ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА ».

Руководитель проекта

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »
04.2010 – 07.2017 (7 років 2 місяці)

Обов'язки:

Внедрение на заводе собственного бизнес-проекта, с продуманной схемой поставок сырья, производства и реализации готовой продукции.

- разработка технологического процесса и введение в эксплуатацию нового производственного комплекса;
- поиск поставщиков необходимого оборудования, сырья;
- планирование деятельности по расширению каналов сбыта готовой продукции.

Начальник отдела продаж

ООО
11.2009 – 04.2010 (5 місяців)

Обов'язки:

Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.

- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;
- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Увеличение объема продаж компании с 60% до 80% (от объема рынка Украины).

Заместитель коммерческого директора

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »
06.2008 – 09.2009 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

- поиск партнеров и инвесторов для контрактного производства;
- разработка стратегии развития предприятия, внедрение эффективных бизнес-процессов и управление ними.
- внедрение новых направлений деятельности. Расширение ассортимента выпускаемой продукции.
- Увеличение продаж выпускаемой продукции

Руководитель киевского филиала

ООО «СП «Итал Партнёр Групп»
02.2008 – 07.2016 (8 років 4 місяці)

Обов'язки:

Организация сбыта продукции предприятия,

- Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.
- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;
- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Начальник департамента химии

ООО «ТоргРесурсКапитал»

09.2005 – 07.2007 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Разработка и внедрение полной схемы поставок на Украину конкретных нефтепродуктов с их последующей оптовой реализацией.

- Заключение контрактов на поставку нефтепродуктов и нефтехимии из стран СНГ
- Оптовая торговля на Украине техническими маслами.
- Отработал схемы оптовых поставок на Украину ж/д цистернами спецмасел из Узбекистана и растворителей из Азербайджана

Начальник департамента химической продукции

ООО «ОГО-УкрЗапад»

07.2002 – 09.2005 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Создание департамента химии, набор сотрудников, организация работы инфраструктуры – склада, логистики, бухгалтерии, отдела продаж;

- логистика перспективных направлений деятельности;
- организация поставок и сбыта химической продукции;
- координация работы сотрудников отдела продаж, контроль за выполнением плана продаж.
- открыл направление полиэтилена, каучука, (Россия, Белорусь), индустриальных масел (Узбекистан).
- Создал полную электронную базу сельхозпредприятий, потребителей нефтепродуктов.

Технический директор

ООО «Кемита»

02.1999 – 12.2000 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Организация продаж новых товаров;

- заключение договоров. Анализ хозяйственной деятельности;
- расширение рынка сбыта продукции, руководство региональными менеджерами;
- формирование долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми потребителями;
- поиск и привлечение новых потребителей;
- совместное планирование деятельности каналов сбыта;
- развитие количественной и качественной дистрибуции с целью интенсификации продаж;
- проведение переговоров, заключение и сопровождение контрактов;
- работа с зарубежными партнёрами (импорт).

Официальный торговый представитель

Торговое представительство фирмы «LYBAR»

01.1997 – 01.1999 (2 роки)

Обов'язки:

развитие дистрибьюторской реализации косметики, парфюмерии, бытовой химии;

- определение ценовой политики, анализ рынка;
- Заключение договоров с оптовыми компаниями;
- Участие в выставках

Директор

ЧП “Либар”

06.1995 – 01.1997 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Создание на Украине дилерской сети по продаже косметики для волос, парфюмерии, бытовой химии и крупнотоннажной химии, заключение контрактов, контроль над транспортными перевозками и поставками, анализ финансово-хозяйственной деятельности, управление персоналом.

Менеджер по продажам на страны СНГ

Концерн “SPOLCHEMIE” фирма “LYBAR”

09.1994 – 06.1995 (9 місяців)

Обов'язки:

- Изучение технологии и особенностей производства продукции (производство косметики для волос, парфюмерии и бытовой химии);
- опыт участия в международных выставках и презентациях;
- обучение западным методикам продаж;
- заключение контрактов на поставки продукции и сырья, продажи на страны СНГ.

Руководитель группы лакокраски

НПК “Форез”

08.1991 – 08.1994 (3 роки)

Обов'язки:

Создание новых рецептур электрофоретических лакокрасочных покрытий.Пигментное наполнение. Внедрение на заводах СНГ.

Инженер-химик

Институт электросварки им. Патона.

04.1986 – 08.1989 (3 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Отдел физико-химических исследований.Лаборатория коррозии. Проведение исследований.

Освіта

Институт Общей и Неорганической химии (Київ)

Спеціальність: аспирантура

повна вища, 09.1989 – 09.1992 (3 роки)

Киевский политехнический институт

Спеціальність: инженер-химик-технолог

повна вища, 09.1980 – 03.1986 (5 років 5 місяців)

Додаткова освіта

- Бельгийская Бизнес-Академия в Брюсселе - Маркетинг

Знання мов

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Владію всіма офісним програмами на рівні користувача

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: плавання, настільний теніс, книги <p>Знання методики продаж.Більше ніж 15 років досвід в продажах (дистрибуції) товарів. Розуміюся в ринку хімії,нефтехімії, нафтопродуктів.

</p><p>Організаційні здібності,</p><p>успішний досвід формування команди і управління нею, планований підхід до роботи </p><p>досвід ведення переговорів і презентацій, ініціативен, аналітичне мислення, цілеспрямований, відповідальний. Стремління до самостійного і оптимального рішення проблем. Готов до рішення складних нестандартних завдань. </p>

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Робота в стабільній розвиваючійся компанії, можливість реалізувати себе, застосувати свої знання і професійний досвід в повній мірі за гідне винагородження. Керування проектом організації і розвитку діяльності підприємства , в тому числі, філіал