Лисицын Андрей



ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 20 000 ГРН.

23 квітня 2022 Місто: Донецьк

Вік: 54 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Опыт работы: Сентябрь 2011г. – по н. вр. Директор направления Торговая Сеть «Тепло Вода», «Термобокс», ГК «Термоинжиниринг» (опт, розница, интернет - продажи, водогрейного оборудования) Причина поиска работы: не устраивает зарплата. Определение стратегии, тактики, структуры. Введение и контроль системы показателей работы сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Организация и развития продаж в интернете. Мероприятия по продвижению. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование. Достижения: создание интернет – магазина, увеличение его продаж в 5 раз, организация переезда торговой точки при сохранении объема продаж. Январь 2011г. – сентябрь 2011. Директор по продажам и маркетингу ООО «Ю - Дизайн» (производство, опт и розничные продажи дизайнерской кожгалантереи Россия, Украина) Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Формирование ценовой политики. Введение и контроль системы показателей работы подразделения, сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Транспортная, складская логистика. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование. Достижения: повышение рентабельности продаж на 13%. Июнь 2009г. – январь 2011г. Заместитель директора по оптовым продажам ООО ТК «Донзапчасть» (оптовые продажи расходных материалов для автотранспорта) Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Организация закупок продукции, транспортная логистика. Введение планирования и системы статистики. Подбор, обучение, мотивация персонала. Анализ представленности реализуемых брендов в рознице. Администрирование. Достижения: повышение объема продаж на 300%. Январь 2007г. – апрель 2009г. Директор направления Торговая Сеть «Тепло Вода», ГК «Термоинжиниринг» (оптовые, розничные продажи, монтаж, сервис бытового отопительного, водогрейного оборудования) Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Разработка положения о бизнес-единице. Антикризисный менеджмент. Введение и контроль системы показателей работы бизнес – единицы, подразделений, сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование. Достижения: выведение бизнес – единицы из состояния банкротства, повышение рентабельности на 5%, сохранение объема продаж при сокращении в 2 раза количества розничных магазинов. Май 2005г. – декабрь 2006г. Региональный руководитель, начальник отдела продаж по Востоку Украины ООО «Почтово-грузовой курьер» (логистика по территории Украины) Построение схемы работы и контроль складов-филиалов. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Подбор и обучение персонала. Разработка схемы материального, нематериального стимулирования. Администрирование. Достижения: увеличение грузопотока на 250%. Сентябрь 2004г. – май 2005г. Региональный представитель по Востоку Украины СКУ ООО «Пирамида» (дистрибуция «Alberto Calver») Развитие дистрибуции на обслуживаемой территории. Управление существующими дистрибьюторами, поиск новых. Анализ представленности реализуемых брендов в рознице. Подбор, обучение персонала. Разработка схемы мотивации. Внедрение схем совместного развития бизнеса с ключевыми клиентами.

Планирование, проведение промоактивности для клиентов, конечных покупателей. Администрирование. Достижения: увеличение объема продаж на 100%, увеличение количества активных клиентов на 25%. Июнь 2003г. – по сентябрь 2004г. Начальник отдела продаж ООО «Космикс» (дистрибуция «Henkel», «Colgate-Palmolive», «Reckitt Benckiser», «Cussons», «Florena», «Калина») Антикризисный менеджмент. Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Анализ представленности реализуемых брендов в рознице. Расчет необходимых технических, людских ресурсов. Подбор, обучение, мотивация персонала. Контроль и структурирование дебиторской задолженности. Анализ периода оборачиваемости денежных средств. Внедрение схем совместного развития бизнеса с ключевыми клиентами. Планирование, проведение промоактивности. Бюджетирование продаж. Анализ рентабельности ведения бизнеса. Участие в разработке стратегии развития организации. Достижения: достижение рентабельности капитала – 36% годовых, увеличение объема продаж на 150%, снижение периода оборачиваемости денежных средств до 17 дней. Июль 2002г. – июнь 2003г. Начальник отдела продаж ООО «Квитень» (дистрибуция «Unilever», «Свитанок») Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Анализ представленности реализуемых брендов в рознице. Расчет необходимых технических, людских ресурсов. Подбор, обучение, мотивация персонала. Анализ периода оборачиваемости денежных средств. Планирование, проведение промоактивности. Планирование закупок. Анализ рентабельности ведения бизнеса. Бюджетирование продаж. Достижения: увеличение объема продаж на 100%, снижение периода оборачиваемости денежных средств до 13 дней, стабилизация рекомендованных розничных цен на чай. Июнь 1999г. – июнь 2002г. Торговый представитель ООО «Авито» (дистрибуция «Procter & Gamble») Сбор заказов. Учет и анализ остатков. Администрирование. Бизнес – планирование с клиентом. Организация промоакций. Финансовый контроль. Построение маршрутов. Ведение переговоров. Заключение договоров. Работа с VIP – клиентами. Мерчендайзинг.

Досвід роботи

директор

"Даймекс" (курьерские и почтовые услуги), Донецьк

02.2016 – 11.2020 (4 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Краматорск). Организация взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование.

Достижения: обеспечение сроков доставок в условиях военных действий, загрузка на 100% автомобилей внутригородской доставки.

начальник оптовых продаж

ФЛП Петелин (дистрибуция чай, кофе, специи, табачные изделия), Донецьк

02.2015 – 12.2015 (9 місяців)

Обов'язки:

Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Подбор, обучение, мотивация персонала. Контроль работы торговых представителей. Переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Логистика. Администрирование.

Достижения: рост продаж с "0" до 1 500 000грн/месяц по Донецку.

директор

DPD Украина (грузоперевозки по территории Украины и СНГ), Донецьк

08.2013 – 12.2014 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Развитие филиала, выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор, заключение договоров и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Северодонецк, Мариуполь). Организация взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование.

Достижения: отсутствие падения продаж в условиях военных действий по отношению к аналогичному периоду прошлого года, загрузка на 100% автомобилей внутригородской доставки.

директор направления

ГК "Термоинженеринг", ТС "Тепло Вода" (опт, розница, сервис теплотехнического обородувания), Донецьк

09.2011 – 07.2013 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры подразделения. Контроль системы показателей работы сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: обеспечение годовой рентабельности 24% на вложенный капитал, создание и выход на безубыточность интернет – магазина.

директор по продажам

"Ю-Дизайн" (производство, опт, розница кожгалантереи), Донецьк

01.2010 – 09.2011 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Формирование ценовой политики. Введение и контроль системы показателей работы подразделения, сотрудников. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Транспортная, складская логистика. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение рентабельности продаж на 13%, открытие логистической площадки в Москве.

заместитель директора по оптовым продажам

"Донзапчасть" (опт расходных материалов к автотранспорту), Донецьк

06.2009 – 01.2010 (7 місяців)

Обов'язки:

Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Организация закупок продукции, транспортная логистика. Введение планирования, статистики. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение объема продаж на 300%.

директор направления

ГК "Термоинжиниринг", ТС "Тепло Вода" (опт, розница, сервис теплотехнического оборудования), Донецьк

01.2007 – 04.2009 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Разработка положения о бизнес-единице. Антикризисный менеджмент. Введение и контроль системы показателей работы бизнес – единицы, подразделений, сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: выведение бизнес – единицы из состояния банкротства, повышение рентабельности на 5%, сохранение объема продаж при сокращении в 2 раза количества розничных магазинов.

региональный руководитель по Востоку Украины

"Почтово-грузовой курьер" (логистика по территории Украины), Донецьк

05.2005 – 12.2006 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Построение схемы работы и контроль складов-филиалов. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: увеличение грузопотока на 250%.

региональный руководитель по Востоку Украины

"Пирамида" (опт FMCG), Донецьк

09.2004 – 05.2005 (7 місяців)

Обов'язки:

Развитие дистрибуции на обслуживаемой территории. Управление существующими дистрибьюторами, поиск новых. Анализ рынка сбыта. Подбор, обучение персонала. Участие в разработке схемы мотивации дистрибутора. Планирование, проведение промоактивности для клиентов, конечных покупателей. Администрирование.

Достижения: увеличение объема продаж на 100%, увеличение количества активных клиентов на 25%.

начальник отдела продаж

"Квитень" (дистрибуция «Unilever», «Henkel», «Colgate-Palmolive», «Reckitt Benckiser», «Cussons», «Florena», «Калина»), Донецьк

06.2002 – 09.2004 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Антикризисный менеджмент. Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Анализ представленности реализуемых брендов. Расчет необходимых технических, людских ресурсов. Подбор, обучение, мотивация персонала. Структурирование дебиторской задолженности. Бюджетирование продаж. Участие в разработке стратегии развития организации. Достижения: достижение рентабельности капитала – 36% годовых, увеличение объема продаж на 150%, снижение периода оборачиваемости денежных средств до 17 дней

Освіта

Донецкий политехнический институт (Донецьк)

Спеціальність: металлургический, автоматизация производственных процессов

повна вища, 09.1993 – 12.1995 (2 роки 2 місяці)

Донецкий электрометаллургический техникум (Донецьк)

Спеціальність: автоматизация в черной металлургии

середньо-спеціальна, 09.1988 – 06.1992 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Тренинги: «Основы экономики розничного магазина», «Стратегическое планирование», «Стратегия развития продаж», «Управление результатами», «Техника ведения переговоров», «Эффективная работа с клиентами, метапрограммы», «Тайм – менеджмент», «Основы менеджмента», «Навыки эффективного общения», «Основы продаж», «Работа с возражениями», «Управление территорией», «Управление временем», «Пресселинг – средство для повышения продаж». Семинары: «Маркетинг&Сбыт. Как повысить эффективность взаимодействия», «Логистика в условиях кризиса».

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Office, 1С: Бухгалтерия 7, 8 уверенный пользователь
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: физкультура, фантастика, рыбалка, активный отдых
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Поиск работы для реализации своих способностей, развития навыков, карьерного и личностного роста.