# Дрімлюга Анатолій



## МЕНЕДЖЕР ВЕД, 50 000 ГРН.

9 січня

Місто: Одеса

Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Логістика, доставка, склад, Виробництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

### Опис

Опытный пользователь. Опыт работы: 1С, word, excel, MD-office, знание сети Интернет и возможностей целевого поиска. Личные качества: Целеустремлен, коммуникабелен, активная жизненная позиция, работа на конечный результат, ответственность обучаемость. Готовность к командировкам. Дополнительная информация: Водительские права категории В (стаж вождения с 2006 года), личный автомобиль Toyota Vista, загранпаспорт.

### Досвід роботи

#### керівник відділу збуту

Артена С.К. ТОВ (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

04.2023 – 12.2024 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Забезпечення та контроль роботи відділу продажу з наявними клієнтами, розробка планів залучення нових дилерів/дистриб’юторів. Взаємодія з іншими підрозділами для оптимізації виробництва, та ресурсів компанії. Залучення нових дистриб’юторів. Участь у профільних виставках як в Україні - Київ (Травень 2023 року) так і за кордоном - Frankfurt am Main (Січень 2024 року).

Конкретні приклади досягнень:

В 2023 та 2024 році почата співпраця з абсолютно новими Дистриб’юторами ТОВ «ПікБуд» м. Чернівці ; ТОВ «Будівельна Перлина» м. Одеса для покриття областей в яких не працюють наявні дистриб’ютори.

#### Регіональний представник (Менеджер з продажу) / Логіст / Менеджер ЗЕД

Артена С.К. ТОВ (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

04.2022 – 04.2023 (1 рік )

Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук нових клієнтів та формування мережі дилерів, в областях де немає покриття від класичних дистриб’юторів. Сбір інформації по ринку, та особливостям роботи конкурентів, співпраця з будівельними організаціями, підготовка документів та супровід митних операцій по митному оформленню продукції на експорт та по розмитненню сировини від постачальників. Пошук перевізників для перевезень як по Україні (товар) так із-за кордону (імпорт сировини для виробництва).

Конкретні приклади досягнень:

• В центральній частині України знайдені нові роздрібні клієнти для формування бази дилерів: Вінницька, Черкаська,

Київська, Кіровоградська області.

• Здійснено продажі на будівельні об’єкти компанії «Zezman» Ж.К. «АртВіль».

## регіональний представник

Артіль ЛТД ТОВ (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

09.2021 – 02.2022 (5 місяців)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук нових клієнтів, і з нуля побудова дистриб'юторської мережі, збір інформації по ринку, та особливостей роботи конкурентів для формування конкурентного пакету пропозиції та послуги. Контроль використання наданого торгового обладнання на підзвітній території.

Конкретні приклади досягнень:

• Сформований додатковий модельний ряд товару для розширення виробництва.

• Знайдено та підключено вже працюючі магазини для побудови дилерської мережі.

## регіональний представник

Вітекс Україна ТОВ (Гуртова торгівля / імпорт будівельних матеріалів), Одеса

03.2020 – 09.2021 (1 рік 6 місяців)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук нових клієнтів, та розвиток вже працюючих клієнтів в регіоні, збір інформації по ринку, новинкам в продукції та особливостям роботи конкурентів. Презентація нових товарних позицій. Контроль використання наданого торгівельного обладнання на підзвітній території.

Конкретні приклади досягнень:

• Розширено товарний портфель по продукції компанії у більшості старих клієнтів.

• Знайдені нові клієнти для компанії з товарообігом вже зрівняним базі старих клієнтів.

## регіональний представник

Гермес ОПТ Трейдер ПП (Гуртова торгівля / імпорт будівельних матеріалів), Одеса

04.2019 – 11.2019 (7 місяців)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук нових клієнтів, та розвиток вже працюючих клієнтів в регіоні, сбір інформації по ринку, новинкам в продукції та особливостям роботи конкурентів. Презентація нових товарних позицій. Контроль використання наданого торгівельного обладнання на підзвітній території.

Конкретні приклади досягнень:

• В роздрібній DIY мережі 33м2 в ході огляду представленості товару знайдені недоліки у розміщенні товару та властивостях його замовлення. Виправлення ціх недоліків збільшило швидкість продажу товару в магазинах мережі.

• Розширено товарний портфель по продукції компанії у більшості старих клієнтів.

• Знайдені нові клієнти для компанії.

## регіональний представник

Будкомплект ТОВ (Гуртова торгівля / імпорт будівельних матеріалів), Одеса

03.2017 – 03.2019 (2 роки )

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук нових клієнтів, та розвиток вже працюючих клієнтів в регіоні, сбір інформації по ринку, новинкам в продукції та особливостям роботи конкурентів. Презентація нових товарних позицій. Контроль використання наданого торгівельного обладнання на підзвітній території, та його переміщення.

Конкретні приклади досягнень:

• Залучені до роботи нові клієнти в Одесі та області.

• Розширено товарний портфель по продукції компанії у більшості старих клієнтів.

• Організована робота Одеського ламінатного складу продукції БудКомплекту по товарним позиціям, які потребують оперативної доставки по місту Одеса.

## Регіональний представник

Буран ТД ТОВ (Гуртова торгівля / імпорт електро інструмента), Одеса

08.2013 – 01.2015 (1 рік 5 місяців)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Залучення торгових організацій дилерів, підписання договорів з дилерами та розвиток їх торгівельних мереж по нашому товару. Сприяння у розвитку продажів у 4-х областях електроінструменту ТМ «Буран» та в подальшому просування інших нових позицій з асортименту продукції компанії. Вивчення ринку, конкурентних властивостей, для введення в товарообіг нових позицій на підзвітних територіях. Контроль відвантаження від моменту замовлення до моменту отримання товару та мінімізація дебіторської заборгованості.

Конкретні приклади досягнень:

• Залучені до роботи дилери в Одеській Миколаївській областях та Республіки Крим.

• Організовано сервісне обслуговування електроінструменту, на підзвітних територіях.

• Забезпечена робота з деякими великими віконними виробниками в Одесі та Миколаєві («Новікон», «ТімАртПласт» та інші).

## менеджер з продажу

Мон Ави / KRESS (Гуртова торгівля / імпорт будівельних матеріалів), Одеса

04.2012 – 06.2013 (1 рік 2 місяці)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук та розширення клієнтської бази, підписання договорів, супровід продажів. Технічна консультація.

Конкретні приклади досягнень:

• Організовано постачання продукції кріплення усім клієнтам з власної бази клієнтів (будівельних організацій).

## регіональний менеджер

Стандарт Парк Лайн ТОВ (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

06.2011 – 02.2012 (8 місяців)

### Обов'язки:

Посадові обов’язки:

Пошук будівельних об’єктів, робота з проектними та дорожніми організаціями, робота з державними УКБ, УЖКГ.

Конкретні приклади досягнень:

• Напрацьовані контакти з будівельними організаціями Херсонської та Миколаївської області, а також з конкретними замовниками. Зерновий термінал «Нібулон» м. Миколаїв; мережа ТРЦ «Оскар» м. Херсон; «БудХаусГруп» м. Київ замовники ТРЦ «Фабріка» м. Херсон і т.д.

• Організовано продаж на конкретні об’єкти: ТРЦ «Оскар».

• Напрацьовані контакти в проектних організаціях Миколаєва, Херсону. Вдалось ввести в один з проектів, водовідвідні системи Standartpark, в запроектованому терміналі в Миколаївському порту.

• Плідна робота з дорожньою організацією «Евродор» м. Одеса дозволила ввести в проект бюджету на 2012г. у Ізмаїлі, статтю витрат на реконструкцію водовідведення на проблемних вулицях міста з допомогою систем «Стандарт Парк».

• Вдалося продати системи водовідведення «Стандарт Парк» на бюджетний об'єкт: спортивний стадіон м. Теплодар.

• Проведені перемовини та отриманні напрацювання для внесення в кошторис систем водовідведення та очисних споруд Стандарт Парк протягом особистих зустрічей з головними інженерами: Одеського морського порту, Ізмаїльського річного порту.

## регіональний представник

Новий Стиль ТОВ (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

01.2010 – 06.2011 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Посадові обов'язки:

Пошук нових клієнтів, контроль роботи дилерів у регіоні, збір інформації по ринку та представленості конкурентів. Подання інтересів виробництва на перемовинах з потенційним клієнтом.

Конкретні приклади досягнень:

• Вивчено ринок дверей по області, та принцип реалізації цього роду продукції, зібрано інформацію з поточної клієнтської бази, знайдено нових клієнтів.

• Проведено перемовини з потенційно новими організаціями торгівлі для розширення дилерської мережі по області.

• Укладено угоду на постачання дверей з великою будівельною організацією в Одесі забудовники ЖМ "7-е небо" на першу чергу будинків 7sky.od.ua.

## Менеджер з продажу, ЗЕД, Логістика

Сонант ПП (Виробництво будівельних матеріалів), Одеса

05.2006 – 09.2010 (4 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Посадові обов'язки:

Залучення будівельних організацій, укладання договорів, комплектація будівельних об'єктів матеріалами щодо систем утеплення, консультація щодо систем утеплення. Моніторинг реклами, проведення рекламної кампанії (участь у спеціалізованих виставках, розробка макетів для реклами в друкованих виданнях, співпраця з друкованими виданнями), декларування вантажів, що експортуються до Молдови (підготовка документів, оформлення ВМД), робота з митницею та державними органами, транспортна логістика. Ведення веб-сайту фірми..

Конкретні приклади досягнень:

• Затвердження на стадії проектування, систем утеплення на декількох житлових комплексах м. Одеси.

• Напрацьовані контакти у торгівельних організаціях Придністровської Молдавської Республіки. Сформовано потреби та організовано продаж нового фасадного матеріалу в ПМР.

• Підготовка документів та реєстрація ТМ «Сонант» в ТПП.

• Освоєно роботу з інтернет сайтом та інформаційне оновлення сайту ПП « Сонант».

• Вивчена робота менеджера ЗЄД (Митного Брокеру) в теорії та на практиці, та співпраця з службами: ТПП, службою Стандартизації Метрології та Сертифікації, Митниці.

• напрацьована інформація що до пошуку транспорту налагодження контактів із диспетчерами, перевізниками через платформи: lardi-trans ; della

• Участь в розширенні товарного асортименту компанії, збирання даних та пошук постачальників (за конкретною товарною групою, налагоджено роботу зі знайденими мною постачальниками).

# Освіта

## Одеській коледж стандартизації метрології та сертифікації (Одеса)

Спеціальність: Электротеплотехнічний, молодший спеціаліст з метрології КВП

незакінчена вища, 09.1997 – 06.2001 (3 роки 9 місяців)

## Додаткова освіта

• Консалтинг "Арсенал"(Харків), Семінар-тренінг "Активні Продажі", рік випуску 2011

• Академія Митної Служби України Дніпро, Кваліфікаційне свідоцтво представника митного брокера № 002539/00/01, рік випуску 2009

• Тренінг "Консультативний підхід к продажу" Одеса, рік випуску 2009

## Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Англійська - Середній, Російська - Високий рівень (вільно)

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Досвід роботи з: 1С, word, excel, MD-office.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Вмію визначати необхідні ресурси для виконання тих чи інших завдань, та вигадувати нестандартні дії якщо наявних ресурсів або інформації недостатньо. Приділяю багато уваги дрібницям та алгоритмам дій, для уникнення розвитку небажаних сценаріїв, та наперед обмірковую запасні дії у разі розвитку небажаних сценаріїв. У зв'язку з повномасштабним вторгненням почав робити донати волонтерам, на FPV Дрони. Захоплення з дитинства це: мандрівки (як громадським транспортом так і власним), активний спортивний відпочинок (гірські лижи, плавання, дайвінг).
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Моє гасло в житті: Я працюю щоб жити, а не навпаки. Тому шукаю роботу в компанії де можуть бути корисними мої знання, та наявність документів які дозволяють вільно їздити як територією України та виїжджати в службові відрядження за кордон.