Небесный Олег

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, ПРОЕКТ МЕНЕДЖЕР, 35 000 ГРН.

30 вересня 2021 Місто: Київ

Вік: 48 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер проектов по Центральной части Украины

ГЕРЦ-Арматурен Украина, Киев (Австрия) (Один из лучших мировых производителей смесителей, котлов и регулирующей арматуры для систем отопления из Австрии.), Київ

03.2017 – По теперішній час (7 років 1 місяць)

Обов'язки:

- налаживание связей с нелояльными строительных компаниями к ГЕРЦ;

- разработка стратегии влияния на лиц, принимающих решения в проекте;

- переговоры с заказчиками, подрядчиками и проектантами;

- Подписание контрактов на поставку оборудования ГЕРЦ.

Достижения:

- Начато сотрудничество с 5 крупнейшими строительными компаниями;

- Укомплектовано 6 крупных объектов оборудованием ГЕРЦ вместо оборудования конкурентов;

- Улучшил результативность переговоров на 25% за счет активного использования SWOT, SPIN, Waterfall диаграмм и НЛП;

- Увеличил продажи на 20%, за счет определения потребностей различных групп участников проекта, и удовлетворение их потребностей;

- ГОРОДОК ТРЦ (Киев), 310 kUSD; - ПРИМОРЬЕ ТЦ, 230 kUSD;

- СЕРЕБРЯННЫЙ БРИЗ, 160 kUSD; - МАНДАРИН ПЛАЗА ТЦ, 140 kUSD.

Менеджер проектов коммерческой недвижимости

Данфосс Украина, Киев (Дания) (Основной мировой производитель из Дании: тепловое и промышленное автоматическое оборудование, холодильное оборудование, привода.), Київ

11.2010 – 03.2017 (6 років 3 місяці)

Обов'язки:

- анализ рынка, прогнозирование и планирование будущих продаж;

- поиск и отслеживание объектов коммерческой недвижимости;

- определение глубины скидок и мотивации для всех участников рынка.

Достижения:

- Годовой план был превышен на 30% благодаря плотному сотрудничеству с проектантами, монтажниками, заказчиками и детальной проработки потребностей каждой этой группы по отдельности:

1) Показал энергоэффективность и выгоду для заказчика;

2) Продемонстрировал монтажнику простоту монтажа и преимущество;

3) Помог проектантам с расчетами.

- ТОРОНТО отель (Киев), 310 kUSD; - ХИЛТОН отель (Киев), 270 kUSD;

- СЕРЕБРЯННЫЙ БРИЗ (Киев), 350 kUSD; -ЛАВИНА (Киев), 320 kUSD.

Руководитель отдела продаж

СТЕП Киев (Украина) (Один из крупнейших поставщиков кондиционеров и дистрибьютор следующих брендов: Samsung, LG, Hitachi, Stulz, Colt.), Київ

03.2009 – 11.2010 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

- Анализ рынка, прогнозирование и планирование будущих продаж;

- Разработка маркетинговых программ для улучшения продаж;

- Проведение обучения персонала для улучшения навыков переговоров;

- Подписание контрактов с производителями, поставщиками и дилерами.

Достижения:

- Увеличение продаж на 28% благодаря внедрению отчетов и CRM;

- Внедрение новой деятельности, такой как обучение инсталляторов;

- Вывод на рынок нового оборудования и увеличение продаж;

- УКРЭНЕРГО (Киев), 280 kUSD; - Парк-отель (Чернигов), 400 kUSD.

Руководитель подразделения кондиционирования воздуха в отделе бытовой техники, тренер.

Самсунг Электроникс Украина, Киев (Корея) (Крупнейший в мире производитель электроники, бытовой техники и промышленного оборудования для кондиционирования воздуха из Кореи.), Київ

08.2006 – 01.2009 (2 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- Обоснование характеристик новых моделей оборудования для Украины;

- Участие в международных конференциях Samsung (стратегия, продукт);

- Проведение обучение для продавцов и монтажников по всей Украине;

- Запуск маркетинговых акций для улучшения продаж наших партнеров.

Достижения:

- ГАЛАКТОН завод (Киев), 300 kUSD; - КОМФИ ТЦ (Днепр), 200 kUSD.

Менеджер по продажам

Блиц Эйр, Киев (США) (Дистрибьютор климатического оборудования RUUD (США).), Київ

10.2004 – 08.2006 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

- Поиск новых клиентов, переговоры, подписание контрактов;

- Работа с проектантами, монтажниками и заказчиками.

Достижения:

- ЖД ВОКЗАЛ (Киев), 400 kUSD; - ВЕЛИКА КИШЕНЯ (Киев), 320 kUSD

Исполнительный директор

Геомора Гмбх, Киев, Дубаи (Германия) (Представительство немецкого производителя деревянных окон.), Київ
04.2001 – 09.2004 (3 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- Запуск производственной линии ПВХ окон;

- Работа в Дубае (ОАЭ) по контракту в течение 1 года.

Региональный торговый представитель

Торговый дом АРКАДИЯ, Киев (Украина) (Дистрибьютор оборудования для ванных комнат.), Київ
08.1997 – 03.2001 (3 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- Продажа и продвижение новых торговых марок оборудования для ванных комнат в Украине: Porcher (Франция), Kohinoor (Италия);

- Переговоры и подписание контрактов с новыми дилерами.

Освіта

Университет экономики и права - КРОК (Київ)

Спеціальність: Экономика предприятия (экономист)
повна вища, 09.2002 – 04.2005 (2 роки 7 місяців)

Национальный технический университет Украины (КПИ) (Київ)

Спеціальність: Приборостроительный факультет. Специальность: Приборы систем ориентации и навигации (инженер).
повна вища, 09.1992 – 02.1998 (5 років 5 місяців)

Национальный технический университет Украины (КПИ)

Спеціальність: Приборы систем ориентации и навигации (инженер).
повна вища, 09.1992 – 02.1998 (5 років 5 місяців)

Знання мов

Англійська - Високий рівень (вільно), Німецька - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Компьютерные программы: - MS Office - Coral Draw - SAP - YouTube - Google Analytics - AutoCAD - Adobe Photoshop - CRM - Instagram - Google AdWords
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Курсы и тренинги: - WEB дизайнер - Системный администратор - Ораторское искусство - Лидерство и успех - Эффективный менеджмент - Эриксоновский гипноз - SPIN продажи - Психологической давление - Сложные переговоры - Тайм менеджмент - Маркетинг и продвижение - Waterfall диаграммы Водительское удостоверение: А и В категории Олег Небесный 14 лет из 20 работаю в продажах в лучших мировой компаниях. Последние 12 лет продаю оборудование для создания микроклимата помещений. Огромный опыт ведения сложных переговоров с использованием технологий влияний и систем анализов: SWOT, SPIN, Waterfall, NLP. 7 летний опыт организации и проведение обучающих тренингов по продажам, переговорам и ораторскому искусству для персонала. Два высших образования: инженер, экономист. Хорошее владение ПК и софт. Свободно говорю на английском и немного на немецком. Периодически участвую в обучающих тренингах.

Занимаюсь спортом. Вы получите энергичного и квалифицированного специалиста с огромным практическим опытом продаж и сложных переговоров, который готов помочь обучить сотрудников и реструктуризировать отдел продаж при необходимости. Директор филиала, Руководитель отдела продаж, Менеджер проектов Опыт 2017/03-сейчас 2010/11-2017/03 2009/03-2010/11 2006/08-2009/01 2004/10-2006/08 2001/04-2004/09 1997/08-2001/03 ГЕРЦ-Арматурен Украина, Киев (Австрия) Один из лучших мировых производителей смесителей, котлов и регулирующей арматуры для систем отопления из Австрии. Менеджер проектов по Центральной части Украины - налаживание связей с нелояльными строительных компаниями к ГЕРЦ; - разработка стратегии влияния на лиц, принимающих решения в проекте; - переговоры с заказчиками, подрядчиками и проектантами; - Подписание контрактов на поставку оборудования ГЕРЦ. Достижения: - Начато сотрудничество с 5 крупнейшими строительными компаниями; - Укомплектовано 6 крупных объектов оборудованием ГЕРЦ вместо оборудования конкурентов; - Улучшил результативность переговоров на 25% за счет активного использования SWOT, SPIN, Waterfall диаграмм и НЛП; - Увеличил продажи на 20%, за счет определения потребностей различных групп участников проекта, и удовлетворение их потребностей; - ГОРОДОК ТРЦ (Киев), 310 kUSD; - ПРИМОРЬЕ ТЦ, 230 kUSD; - СЕРЕБРЯННЫЙ БРИЗ, 160 kUSD; - МАНДАРИН ПЛАЗА ТЦ, 140 kUSD. Данфосс Украина, Киев (Дания) Основной мировой производитель из Дании: тепловое и промышленное автоматическое оборудование, холодильное оборудование, привода. Менеджер проектов коммерческой недвижимости - анализ рынка, прогнозирование и планирование будущих продаж; - поиск и отслеживание объектов коммерческой недвижимости; - определение глубины скидок и мотивации для всех участников рынка. Достижения: - Годовой план был превышен на 30% благодаря плотному сотрудничеству с проектантами, монтажниками, заказчиками и детальной проработки потребностей каждой этой группы по отдельности: 1) Показал энергоэффективность и выгоду для заказчика; 2) Продемонстрировал монтажнику простоту монтажа и преимущество; 3) Помог проектантам с расчетами. - ТОРОНТО отель (Киев), 310 kUSD; - ХИЛТОН отель (Киев), 270 kUSD; - СЕРЕБРЯННЫЙ БРИЗ (Киев), 350 kUSD; -ЛАВИНА (Киев), 320 kUSD. СТЕП Киев (Украина) Один из крупнейших поставщиков кондиционеров и дистрибьютор следующих брендов: Samsung, LG, Hitachi, Stulz, Colt. Руководитель отдела продаж - Анализ рынка, прогнозирование и планирование будущих продаж; - Разработка маркетинговых программ для улучшения продаж; - Проведение обучения персонала для улучшения навыков переговоров; - Подписание контрактов с производителями, поставщиками и дилерами. Достижения: - Увеличение продаж на 28% благодаря внедрению отчетов и CRM; - Внедрение новой деятельности, такой как обучение инсталляторов; - Вывод на рынок нового оборудования и увеличение продаж; - УКРЭНЕРГО (Киев), 280 kUSD; - Парк-отель (Чернигов), 400 kUSD. Самсунг Электроникс Украина, Киев (Корея) Крупнейший в мире производитель электроники, бытовой техники и промышленного оборудования для кондиционирования воздуха из Кореи. Руководитель подразделения кондиционирования воздуха в отделе бытовой техники, тренер. - Обоснование характеристик новых моделей оборудования для Украины; - Участие в международных конференциях Samsung (стратегия, продукт); - Проведение обучение для продавцов и монтажников по всей Украине; - Запуск маркетинговых акций для улучшения продаж наших партнеров. Достижения: - ГАЛАКТОН завод (Киев), 300 kUSD; - КОМФИ ТЦ (Днепр), 200 kUSD. Блиц Эйр, Киев (США) Дистрибьютор климатического оборудования RUUD (США). Менеджер по продажам - Поиск новых клиентов, переговоры, подписание контрактов; - Работа с проектантами, монтажниками и заказчиками. Достижения: - ЖД ВОКЗАЛ (Киев), 400 kUSD; - ВЕЛИКА КИШЕНЯ (Киев), 320 kUSD. Геомора Гмбх, Киев, Дубаи (Германия) Представительство немецкого производителя деревянных окон. Исполнительный директор - Запуск производственной линии ПВХ окон; - Работа в Дубае (ОАЭ) по контракту в течение 1 года. Торговый дом АРКАДИЯ, Киев (Украина) Дистрибьютор оборудования для ванных комнат. Региональный торговый представитель - Продажа и продвижение новых торговых марок оборудования для ванных комнат в Украине: Porcher (Франция), Kohinoor (Италия); - Переговоры и подписание контрактов с новыми дилерами. О себе Адрес Машиностроительная-8, кв.5, Киев, 03058 Дата рождения 1975-05-10 Linkedin: linkedin.com/in/oleg-nebesnyi-35537048 Образование 1992/09-1998/03 2002/09- 2005/04 Национальный технический университет Украины (КПИ) Специальность: Приборы систем ориентации и навигации (инженер). Университет экономики и права - КРОК Специальность: Экономика предприятия (экономист). Навыки Курсы и тренинги: - WEB дизайнер - Системный администратор - Ораторское искусство - Лидерство и успех - Эффективный менеджмент - Эриксоновский гипноз - SPIN продажи - Психологической давление - Сложные переговоры - Тайм менеджмент - Маркетинг и продвижение - Waterfall диаграммы Языки: - English – свободно разговорный - Russian – родной язык - German – средний уровень - Ukraine – родной язык Водительское удостоверение: А и В категории Интересы и хобби Sport: бокс, баскетбол, шашки, лыжи, вейкбординг, мотоспорт Music: гитара, барабаны Books: Роберт Киосаки, Наполеон Хил, Дональд Трамп, Брайан Трейси, Стивен Кови

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: 15 лет из 23 работаю в продажах в лучших мировой компаниях. Последние 13 лет продаю оборудование по созданию микроклимата помещений. Огромный опыт ведения сложных переговоров с использованием технологий влияний и систем анализов: SWOT, SPIN, Waterfall, N