

## КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ, 50 000 ГРН.

🔄 20 березня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 52 роки

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Транспорт, автосервіс

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

### Досвід роботи

#### Заступник директора з експлуатації

Назву компанії приховано (Послуги для населення та бізнесу), Київ  
04.2024 – По теперішній час (2 роки 1 місяць)

##### Обов'язки:

- контроль та керування виробничим процесом;
- налагоджування роботи на виробництві;
- бюджетування виробничої бази та захист бюджету;
- підбір персонал та залучення до виробничого процесу;
- розподіл робіт та нормування робочого часу;
- контроль за виконанням планів та формування дій для збільшення процесу виробництва;
- виконання обов'язків спеціаліста із охорони праці;

Досягнення: Збільшення обсягів виробництва майже із першого місяця не зважаючи на недостатність людей та складний стан.

#### Майстер оцінювач кузовного ремонту

ФОП Пахолівецька (Автобізнес та автосервіс), Київ  
08.2023 – 08.2024 (1 рік)

##### Обов'язки:

Оцінка пошкоджень та деталізація кузовних робіт по фото чи відео матеріалам. (робота віддалено)

Досягнення: Виконання деталізацій по фото чи відеоматеріалах на 98 %.

#### Керівник кузовної дільниці СТО

Stellar Auto (Автобізнес та автосервіс), Київ  
08.2023 – 04.2024 (8 місяців)

##### Обов'язки:

- Організація технологічного процесу відновлення кузова автомобілів;
- укладання договорів з потенційними клієнтами;
- документальний супровід та оформлення заявок клієнтів;
- взаємодія із відділом маркетингу та зап.частин щодо реалізації проектів;

прийом автомобілів у ремонт з урахуванням побажань клієнтів;  
визначення обсягів робіт, їх вартості, складання замовлення нарядів;  
пошук та набір персоналу;  
планування завантаженості ремонтного цеху, розподіл робіт по постах;  
нормування робочого часу співробітників дільниці;  
контроль якості ремонту та технологічних процесів;  
контроль за навчанням персоналу відділу сервісу.

Досягнення: Удосконалення технологічних процесів за рахунок усунення недоліків на СТО ( Додаткове освітлення на підготовчих постах та їх чітке розмежування, дообладнання кожного підготовчого поста, коректне розташування постів) Підбір кваліфікованих співробітників. Успішне завершення важких проектів. Вирішення проблематики із підбору фарби.

## Керівник відділу продажу

ТОВ «Свідіс Україна» (Автобізнес и автосервіс), Київ  
02.2018 – 07.2022 (4 роки 4 місяці)

### Обов'язки:

- формування роботи відділу продажів під стратегічну мету компанії;
- керування продажами та бюджетування;
- участь у складних переговорах;
- виховання та супровід менеджерів на усіх бізнес-етапах ;
- організація та проведення навчальних тренінгів для співробітників;
- участь в плануванні, запуску та координації роботи нових напрямків діяльності / товарів;
- консалтингові послуги з удосконалення технологічних процесів на СТО;
- робота з впровадження та просування передових технологічних процесів кузовного ремонту;
- дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;
- вивід на ринок України нових продуктів;
- участь у формуванні "on-line" каталогу;
- участь в організації виставок і інших маркетингових заходах;
- підготовка презентацій, рекламних матеріалів та каталогів.

Досягнення: Ствоєння ефективного відділу продажу. Підпис контрактів з мережею ЗІПАВТО (корпорація УкрАвто), Автосиметрія, Нанопротек, Аеліта, Арія Моторс, Авторесурс. Розвиток MC TM Nason. За підсумками 2019 року темп приросту 28% та дебіторська заборгованість менше 7%. 2020 рік темп приросту 11%. 2021 рік перевиконання бюджетних показників.

## Керівник відділу продажу

ТОВ «Барви Швидкості» (Автобізнес и автосервіс), Київ  
09.2015 – 02.2018 (2 роки 5 місяців)

### Обов'язки:

- формування відділу з "0";
- підготовка заходів щодо входу на промисловий об'єкт;
- аудит окремих ділянок промислових підприємств;
- консалтингові послуги з удосконалення технологічних процесів;
- робота з впровадження та просування технологій на виробництво;
- успішна участь в тендерах, у тому числі ЕТМ;
- вивід на ринок України нових продуктів та технологічні процеси;
- активна участь в плануванні, запуску та координації роботи нових напрямків діяльності / товарів;
- керування продажами та бюджетування в напрямку;
- підбір, мотивація і проведення навчальних тренінгів для співробітників;
- участь в організації виставок та інших заходах;
- підготовка презентацій, рекламних матеріалів та каталогів;
- дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;

Досягнення: Підписання контрактів з виробництвом АВТОЗАЗ, ГП «Антонов», ГП «ЗАВОД 410 ГА», ПАО «КВБЗ», ГП «НАРЗ», ГП «ШРЗ» ПАО «СПЕЦТЕХСКЛО». Системні заходи щодо просування технологій KWH Mirka.

## Директор з розвитку

ГП «Автограф» (Автобізнес и автосервіс), Київ  
04.2014 – 07.2015 (1 рік 2 місяці)

## Обов'язки:

- стратегія просування нових брендів;
- планування продажів і бюджетування;
- робота по розвитку, веденню, аналізу і систематизації клієнтської бази;
- оптимізація і моніторинг реалізації інвестиційних проектів;
- моніторинг конкурентного середовища;
- організація та проведення навчальних тренінгів для співробітників;
- розробка і контроль цінової політики;
- дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;
- участь в організації виставок і інших маркетингових заходах;
- підготовка презентацій, рекламних матеріалів та каталогів.

Досягнення: оптимізація бізнес-процесів, просування на ринок нових ТМ Jeta Pro, Quick Line, WDK, приріст об'єму продажів 27 % за підсумками звітної 2014 року.

## Керівник відділу маркетингу

ТОВ "Столичне" (Автобізнес и автосервис), Київ  
12.2012 – 05.2014 (1 рік 5 місяців)

## Обов'язки:

- розвиток мережі за напрямком ЛФМ;
  - побудова довгострокових стосунків з партнерами;
  - стратегія просування нових брендів;
  - планування та бюджетування;
  - формування портфеля продуктів;
  - контроль роботи дистриб'юторів;
  - контроль за ефективним використанням інвестицій;
  - організація та проведення навчальних семінарів для співробітників;
  - дослідження і аналіз ринку та відстежування діяльності конкурентів.
- Досягнення: просування на ринок ТМ Profix, приріст об'єму продажів на 17%.

## Керівник напрямку МКР та ЛФП

Autodistribution Ukraine ТОВ «Форма Партс» (Автобізнес и автосервис), Київ  
03.2011 – 06.2012 (1 рік 3 місяці)

## Обов'язки:

- планування продажів і бюджетування напряму;
  - формування портфеля продуктів;
  - автоматизація бізнес-процесів компанії;
  - участь у формуванні "on-line" каталогу;
  - перемови та підпис контрактів з постачальниками;
  - налагодження особистих контактів з крупними оптовими клієнтами;
  - контроль роботи філій, дистриб'юторів;
  - реалізація мережевого концепту AD кузов;
  - моніторинг по оптових каналах принципів територіального ділення;
  - контроль за ефективним використанням інвестицій;
  - участь у створенні та виведення на ринок нового бренду компанії;
  - організація і проведення навчальних заходів для співробітників;
  - розробка та контроль цінової політики в напрямку;
  - дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;
  - розробка і реалізація проекту «Glass express».
- Досягнення: збільшення об'єму продажів в 3 рази за півроку. Участь у створенні бренду ТМ FPS. Реалізація проекту «Glass express».

## Регіональний менеджер

ТОВ "Альтаір-К" (Автобізнес и автосервис), Київ  
09.2005 – 03.2011 (5 років 5 місяців)

## Обов'язки:

- формування і розвиток торгівельної мережі з «0»;
- планування та організація продажів на підзвітній території;
- контроль роботи торгівельних представників дистриб'ютора;
- «тренінг у полях» з торгівельними представниками;
- моніторинг діяльності конкурентів;

- виведення на ринок нового бренду компанії;
- створення та впорядкування бази клієнтів та маршрутів;
- системний аналіз роботи торговельних представників і "store check";
- ведення "пріоритетного роздіба";
- управління дебіторською заборгованістю.

Досягнення: програма преміювання торговельних представників дистриб'ютора, збільшення продажів з оптового каналу. Збільшення долі присутності на ринку за весь період роботи до 35%. Укладання договорів з мережею гіпермаркетів «Нова лінія», «Епіцентр», «Ашан».

## **Освіта**

### **Київський інститут інвестиційного менеджменту (Київ)**

Спеціальність: Економіка, менеджмент підприємств

повна вища, 02.2007 – 07.2008 (1 рік 4 місяці)

### **Херсонський національний технічний університет (Київ)**

Спеціальність: Економіка, менеджмент підприємств

повна вища, 04.2003 – 06.2007 (4 роки 2 місяці)

### **Херсонський коледж державної морської академії (Херсон)**

Спеціальність: Енергетики, експлуатація судових енергетичних установок

середньо-спеціальна, 06.1991 – 04.1996 (4 роки 10 місяців)

## **Додаткова інформація**

Знання комп'ютера, програм: ПК на рівні упевненого користувача (пакет MS Office, Internet, E-mail, 1С, Navision 5, Business Analysis Tool BAT, Audatex, AUTOCAD, Бітрікс 24, Контур).

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - володіння сучасними методами збільшення об'ємів продажів; - ведення раціональних перемов на різних рівнях; - лідерські навички та успішний досвід управління командами; - висока відповідальність за свою роботу та підлеглих; - вміння ставити цілі та досягати їх; - досвід роботи аналітикою та звітністю; - ефективне планування продажів та бюджетування; - успішні досвід побудови та оптимізації бізнес-процесів; - складання та впровадження бізнес-планів; - напрацьовані контакти з топ – менеджментом, як в Україні, так і за кордоном; - стаж водіння більше 30 років. - раціональний підбір кадрів та впровадження системи мотивації співробітників; - знання законодавства і чинних нормативних актів України.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: отримання посади відповідно досвіду та навичкам.