Квасниця Сергій

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ, 50 000 ГРН.

16 серпня 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

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

Досвід роботи

Заступник директора

ТОВ Крамар Рісайклінг (Послуги для населення та бізнесу), Київ
05.2024 – По теперішній час (2 роки 6 місяців)

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;

- виконнання обов'язків спеціаліста із охорони праці;

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

Керівник кузовної дільниці
СТО

Stellar Auto (Автобізнес та автосервіс), Київ
08.2023 – 05.2024 (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 постам;

нормування робочого часу співробітників дільниці;

контроль якості ремонту та технологічних процесів;

контроль за навчанням персоналу відділу сервісу.

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

Майстер оцінювач кузовного ремонту

ФОП Пахолівецька (Автобізнес та автосервіс), Київ
09.2022 – 08.2023 (11 місяців)

Обов'язки:

Оцінка пошкоджень та деталізація кузовних робіт по фото чи відео матеріалам американський напрямок.

Досягенення: Виконання деталізацій по фото чи відеоматеріалах з аукціонів.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник відділу продажу

ТОВ «Свідіс Україна» (Автобизнес и автосервис), 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 перемовах;
- 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: Ствоення ефективного відділу продажу. ПІдпис контрактів з мережею ЗІПАВТО (корпорація УкрАвто), Автосиметрія, Нанопротек, Аеліта, Арія Моторс, Авторесурс. Розвиток МС ТМ Nason. За підсумками 2019 року темп приросту 28% та дебіторська заборгованість менше 7%. 2020 рік темп приросту 11%. 2021 рік перевиконання бюджетних показників.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник відділу продажу

ТОВ «Барви Швидкості» (Автобизнес и автосервис), 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 напрямямку;
- 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.

Керівник відділу маркетингу

ТОВ "Столичне" (Автобизнес и автосервис), Київ

12.2012 – 07.2015 (2 роки 7 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» (Автобизнес 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 повчальних 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" (Автобизнес 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 торгівельних представників і "store check";
- ведення "пріоритетного роздріба";
- управління дебіторською заборгованістю.

Досягнення: програма преміювання торгівельних 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.