Афанасьев Андрей



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, РУКОВОДИТЕЛЬ, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ИНЖЕНЕРНОЙ САНТЕХНИКИ

7 вересня 2023 Місто: Харків

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

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

менеджер направления

Астер М (торговля инженерной сантехникой), Харків
05.2018 – 11.2021 (3 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Торговля инженерной сантехникой, запорно-регулирующая арматура , комплектация ИТП. Работа со строительными фирмами, застройщиками, монтажниками , опыт в продажах Инженерной сантехники (отопление, холодное и горячее водоснабжение, полипропиленовые трубы и фитинги, отопительные приборы, канализация.

Водокомфорт

Руководитель проекта

Торговля инженерной сантехникой, насосное оборудование Grundfos, запорно-регулирующая арматура Danfoss, комплектация ИТП, ОВ, ВК. Работа со строительными фирмами, застройщиками, проектными и монтажными организациями, комплектация объектов, опыт в продажах в сегменте Инженерная сантехника (отопление, холодное и горячее водоснабжение, насосное оборудование) полипропиленовые трубы и фитинги, отопительные приборы, канализация.

Январь 2015 — январь 2016

1 год

ПрАТ “Сантехкомплект”

Украина, santehkomplekt.ua

Руководитель Харьковского филиала

”- производство и торговля сантехническими изделиями (ППР, задвижки, трубная заготовка, металлопластиковые трубы, радиаторы, запорная арматура, шланги, фильтра, фитинги и т. д).
Основные обязанности :

Полное ведение всей коммерческой и хозяйственной деятельности филиала, поиск новых и работа с существующими клиентами, возврат нерабочих клиентов в работу, расширение ассортимента, развитие дилерской сети, работа со строительными организациями, монтажниками, проведение инвентаризаций в складе.

Апрель 2013 — июнь 2014

1 год 3 месяца

Сантан,,,,,

Харьков

Руководитель направления продаж

4/2013 – 6/2014
Руководитель регионального направления ТМ “Santan”, производство и торговля сантехническими изделиями (ППР, металлопластиковые трубы, радиаторы, запорная арматура и т. д).
Основные обязанности :
Продвижение товаров ТМ, мониторинг и анализ рынка, подготовка ком. предложений , проведение переговоров для ввода продукции на рынок г. Харькова, создание дилерской сети, взаимодействие с магазинами, супермаркетами, рынками, строительными организациями, выбор и открытие собственных торговых точек. Взаимодействие с проектным институтом (закладка продукции фирмы на этапе проектирования).
Достижения: создание нового направления продвижения торговой марки, представленность продукции фирмы в строительных магазинах и рынках города, планирование, расчет и открытие собственных торговых точек (подбор соответствующих объектов, контроль ремонта, выбор ассортимента, торгового оборудования, определение ценовой политики).

Август 2012 — апрель 2013

9 месяцев

Сталекс

Харьков

Директор филиала

08/2012 – 4/2013
Директор Харьковского филиала ООО ”Сталекс”, торговля изделиями из металла –металлочерепица, профнастил, ГК профиль, еврорубероид, утеплитель, сопутствующие материалы (водосток, сайдинг, OSB).
Основные обязанности :
Полное ведение всей коммерческой и хозяйственной деятельности филиала, поиск новых и работа с существующими клиентами, расширение ассортимента, развитие дилерской сети, работа со строительными организациями, подбор и обучение персонала, проведение инвентаризаций в складе.
Достижения: Продвижение продукции через строительные фирмы, торгующие организации, создание дилерской сети, организация продаж со склада и под заказ.

Январь 2011 — август 2012

1 год 8 месяцев

Техэкс

Харьков

Заместитель директора по сбыту

1/2011 -8/2012
Зам. Директора по сбыту ООО ”Техэкс Украина” (торговля сантехническими изделиями, канализация пластиковая, отопление, водоснабжение, производство пластиковых напорных и безнапорных труб).
Основные обязанности :
Создание и организация отдела продаж, расширение ассортимента сопутствующими товарами
полный контроль поставки продукции собственного производства (канализационные ППР трубы и колодцы) на стратегические объекты ЕВРО 2012 – стадион Металлист, Харьковский Аэропорт

подбор персонала (менеджеров по продажам, кладовщика, грузчиков, водителей)
расширение клиентской базы, взаимодействие с торгующими, проектными и строительными организациями
создание и построение склада, организация и контроль строительных работ
проведение инвентаризаций, решение хоз. вопросов на производстве
закупка спец.техники, оформление в инстанциях, заключение договоров
обеспечение запчастями, топливом и т. д.
по совместительству менеджер ООО “Техэкс Строительная Компания”
Достижения: Создание отдела продаж, работа с сетями (Будмен), обеспечение продукцией объектов – Харьковский аэропорт, стадион Металлист к открытию ЕВРО 2012, покупка автопарка.

Июнь 2006 — ноябрь 2010

4 года 3 месяца

ЗАО ТГ Мастер

Харьков, master.dp

Директор филиала

6/2006- 11/2010
Директор Харьковского филиала ЗАО Торговая Группа “Мастер” (10 филиалов по Украине, торговля стройматериалами).
Директор строительного супермаркета “Мастер” (площадь 1300м2, персонал 30 чел)
Основные обязанности :
Полное ведение всей коммерческой и хозяйственной деятельности супермаркета (аренда, отчеты – газ, вода, электричество, по совместительству Директор ООО),
поиск новых и работа с существующими поставщиками и клиентами, расширение ассортимента, изменение условий поставок, заключение договоров
работа с разрешающими и контролирующими инстанциями
планирование объемов и выполнение планов продаж, полная отчетность центральному офису
работа со строительными организациями, бригадами
подбор и обучение персонала,
планировка торговых площадей, оборудования
проведение инвентаризаций в супермаркете
разработка рекламной политики супермаркета
Достижения: увеличение объемов продаж, привлечение новых поставщиков для всей сети, вывод супермаркета на соответствующий уровень в занимаемом сегменте рынка города.

Июнь 2005 — июнь 2006

1 год 1 месяц

Ависта

Харьков

Менеджер по развитию

6/2005-6/2006
Менеджер по развитию ООО "Ависта-Харьков" (10 филиалов, торговля кровельными материалами, водосточными системами, утеплителем, OSB).
Основные обязанности :
разработка и внедрение новой стратегии работы фирмы
планирование раоты филиалов в регионах (Сумы, Луганск)
составление должностных обязанностей сотрудников
составление бизнес-планов и анализ продаж
упорядочение существующей базы клиентов по АВС принципу, ее расширение
создание сети дилеров среди ведущих торгующих компаний города
занятие непосредственно продажами, работа с VIP клиентами
руководство инвентаризациями на складах фирмы
Достижения: Выполнение планов и увеличение объемов продаж, развитие и контроль деятельности филиалов, расширение клиентской базы.

Февраль 2004 — июнь 2005

1 год 5 месяцев

Слон (Будмен).(Клондайк) Т.Е работа в Клондайке с 1996 по 2004

Харьков

Директор направления

10/2004-5/2005
Директор направления ЧП "КИТ" (“СЛОН”). Сейчас “Будмен” (Клочковская 119) (Клондайк)
Основные обязанности :
закупка товаров для гипермаркета "СЛОН" и сети магазинов "Гриф" (7маг) по одному из направлений, полный мерчендайзинг торговых площадей по своим товарным группам (кровельные материалы, водосточные системы, межкомнатные двери, столярные изделия, сейфы, весь "сад-огород", ландшафтный дизайн, общестроительные материалы, лестницы, искусственный камень и т. д)
Достижения: Создание и запуск 1 строительного супермаркета в г. Харькове данного формата (на рынке Харькова еще не присутствовали такие операторы, как Эпицентр, Новая Линия, OBI).

8/2004-10/2004
Начальник коммерческого отдела ООО "СЛОН".
Основные обязанности :
разработка организационной структуры супермаркета, проведение переговоров с возможными поставщиками гипермаркета, заключение договоров, формирование базы товаров для менеджеров по закупкам, определение необходимого товарного запаса.

2/2004-8/2004
Участие в рабочей группе (2 чел) по запуску 1-го строительного гипермаркета "СЛОН". Выбор ассортимента товара, формирование и расположение отделов, разработка, компоновка торговых и складских площадей, определение потребности, расчет и заказ за границей торгового и складского оборудования, выбор и заказ погрузочной техники, спецоборудования

Сентябрь 1996 — февраль 2004

Клондайк

Харьков

Руководитель направления

1996-2004
Создание проекта "Декор-Центр" (салонная торговля эксклюзивными отделочными материалами**).(Клондайк)**
Разработка бизнес плана, общей концепции проекта. Подбор ассортимента (текстильные обои, декоративные штукатурки, свет, камень, обои, перегородки, ковка и т. д). нахождение поставщиков, подписание договоров на поставку. Создание салонных продаж, привлечение дизайнеров, архитекторов.
Достижения: Запущен в работу салон под маркой “INDEKO центр”.

06/2003-11/2003
Планирование переезда м. "**Клондайк**". Компановка торговых площадей, определение потребности в товарных запасах, оборудовании.
Достижения: Супермаркет переехал в новое большее помещение и продолжил работу в новом формате (площадь была 300м2 – стала 1200м2).

2002
Руководитель направления магазина "Клондайк"
Полный контроль данной группы товаров,1/3 ассортимента магазина (всего 30 000 наименований): лакокрасочная продукция, строительная химия, кровельные материалы и водосток , теплоизоляция , сантехнические изделия.

1998
Менеджер по закупкам строительных материалов м. "Клондайк",
1997
Назначен товароведом по лакокрасочной продукции и сухим строительным смесям.

1996

Поступил на работу в магазин "Клондайк" (торговля импортными стройматериалами) продавец – консультант.

Ключевые навыки

Личные качества: коммуникабельность, трудолюбие, доброжелательность, стрессоустойчивость, легкообучаемость, , женат, сын 25 лет
Сертификат о прохождении тренинга “Увеличение продаж” Киев, 2005, Тренинг “Оптимизация затрат производства” Харьков, 2004
Пройдены тренинги и получены сертификаты ф. Снабстрой о прохождении проф обучения -специалист продаж рынка стройматериалов с 30.01-3.03. ф. KNAUF.Технониколь.Baumit,.знание рынка . имеется своя база

Владение ПК :(Microsof tOffice, 1С предприятие 7,8, Internet, OutlookExpress, Bat, Спрут)
готовность к командировкам.

Рекомендации

Сантан

Скакальская Елена Николаевна (начальник отдела персонала)

Высшее образование

1991-1996

Национальный технический университет "Харьковский политехнический институт", Харьков

механико - технологический, Обработка металлов давлением, инженер - механик

1987-1991

Химико Механический техникум

КИПиА, Эксплуатация КИПиА

Знание языков

Русский — родной

Украинский — свободно владею

Повышение квалификации, курсы

2004 Усеньшение затрат производства

2005 Успешные продажи

Освіта

ХПИ (Харків)

Спеціальність: инженер механик
повна вища, 09.2001 – 06.2006 (4 роки 9 місяців)

ХХМТ (Харків)

Спеціальність: техник электрик
середньо-спеціальна, 09.1987 – 06.2001 (13 років 9 місяців)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MC Office. 1С-7/8. Exel. Word

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 25 - летний опыт работы в сфере торговли строительными материалами и сопутствующими услугами, менеджер по продажам и закупкам, начальник коммерческого отдела, директор филиала, директор супермаркета, зам. директора по сбыту.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности: директор, ком. директор, директор филиала, топ менеджмент