

МЕНЕДЖЕР ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ЗВЕНА, 25 000 ГРН.

🔄 21 липня
2019

📍 Місто: [Севастополь](#)

Вік: 56 років

Режим роботи: повний робочий день

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

✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Освіта

середня, –

Знання мов

АНГЛИЙСКИЙ - Початковий, УКРАИНСКИЙ - Професійний (експерт), ПОЛЬСКИЙ - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: СПОРТ, ПУТЕШЕСТВИЯ

Контактный телефон; +7 978 011 5563

Образование: 1985-1988г.-Днепропетровский техникум радиоприборостроения Факультет «Радиоприборостроение». Техник-технолог сборки и наладки радиоэлектронной аппаратуры. 1988-1992г.-Днепропетровское высшее военное зенитное ракетное командное училище противовоздушной обороны Факультет «Командно - тактическая противовоздушной обороны». Инженер по эксплуатации радиотехнических средств.

Дополнительные сведения: Windows, MS Office, Internet–опытный пользователь. Бизнес - тренинги «Техника эффективной работы на выставке», «Результативные продажи», «Стандарт ISO 9001:2000». Все тренинги подтверждены сертификатами. Водительские права, категории «А» и «В». Английский язык–базовый уровень. Наличие загранпаспорта

Опыт работы: 2010г.-2018г. ОАО «Завод «Молот» г. Севастополь Должность–Менеджер отдела маркетинга и технического снабжения 1. Разработка и продвижение нового направления на рынке услуг. 2.Раскрутка бизнеса с «нуля». Поиск бизнес партнеров для долгосрочного сотрудничества (Товары и услуги) 3.Работа с органами государственной администрации, взаимодействия направленные на повышения благоустройства города и его жителей.

2006г.–2009г. ООО «Новол- Украина»-Польша г. Павлоград ООО «Новол - Украина» является производителем продукции по технологии и рецептам фирмы «Novol Sp.z.o.o.» и осуществляет поставки, продажи автовосстановительных, антикоррозионных материалов, наливных полов, с осуществлением технологической поддержки на территории Украины. Должность–Руководитель коммерческого отдела 1.Разработка стратегии продаж корпоративного продукта. Анализ продаж. 2.Управление продажами, а также поставками. Логистика (заказ, доставка, склад) 3.Организация планирования, учета и отчетности продаж. Работа с партнерами; 1.Организация дилерской сети на территории Украины, региональный контроль ценовой политики предприятия. 2.Внешнеэкономическая деятельность. Работа с VIP– клиентами, промышленными предприятиями. 3.Расширение рынков сбыта. Работа с рекламными агентствами и издательствами по продвижению на рынке Украины продукции ТМ «Novol».Организация рекламных акций. 4.Организация взаимодействия структурных подразделений. Подбор квалифицированного персонала, обучение, адаптация, мотивация. Причины поиска новой работы: Реорганизация совместного предприятия.

2002г.–2006г. ООО «Корпорация «Агро-Союз» г. Днепропетровск. Россия Агропромышленная компания, предоставляющая комплекс услуг агропроизводителям. Инновационные, энергосберегающие технологии в растениеводстве и животноводстве. Коммерческое предприятие по продаже автомобильной и

сельскохозяйственной техники. Должность— Региональный директор, Центрально-черноземный округ-6 областей России 1.Осуществление комплекса маркетинговой стратегии на (ближайшие 3 года) в регионе, цели предприятия 2.Брендинг. Разработка стратегии продвижения корпоративного продукта. 3.Руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в регионе. Составление бюджета по управлению (соотношение инвестиций и операционных затрат к плану продаж) 4.Организация и контроль дилерской сети. Проведение семинаров, конференций, выставок и презентаций. 5.Личные продажи. Работа с VIP – клиентами, ведение переговоров, работа с государственными органами 6.Promotion mix (реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи, PR, прямой маркетинг) 7.Освоение новых рынков сбыта, сегментирование и позиционирование. Бизнес процессы 8.ВЭД (Россия, Украина, Германия) 9.Работа с органами сертификации 10.Логистика Личные достижения: Раскрутка бизнеса с «нуля». Выход на новые рынки. Организации дилерской сети.

2000г.-2002г. ДОФ АКБ «Укрсоцбанк» г. Днепропетровск Должность—Начальник отдела кредитования 1. Потребительские кредиты (обеспечение кредитов, залоги, оценка залогового имущества заемщика) 2. Кредитные договора, договора поручительства 3. Договора с государственными предприятиями и подрядчиками. 4. Работа с ценными бумагами Личные достижения: Эффективная выдача банковского продукта. Новые банковские программы.

КБ «ПриватБанк» г. Днепропетровск Должность—экономист кредитного отдела 1. Разработка и продвижение банковских продуктов (пластиковые карточки, депозитные вклады, банкоматы) 2. Кредитные договора, договора залога, договора поручительства, оценка залогового имущества заемщика 3. Работа с VIP–клиентами (юридические лица) через лизинговые компании, при покупке с/х техники

ДД АКАБ «Україна» Днепропетровская дирекция банка-26 отделений по Дн-кой обл. г. Днепропетровск Должность—начальник отдела охраны Днепропетровской дирекции ДД АКАБ «Україна» 1.Организация охраны и пропускного режима в 26 отделениях Днепропетровской дирекции банка 2.Организация инкассации денежных средств 3.Оборудования защитной и противопожарной безопасности, работа с ОГСО Днепропетровской обл. Должность—начальник отдела экономической безопасности ДД АКАБ «Україна» 1.Вопросы финансовой безопасности банков и банковской деятельности 2.Анализ финансового состояния и платежеспособности заемщика, его кредитной истории 3.Работа с независимыми экспертами по оценке залогового имущества - «Укрспец. Юст», нотариус, судебный исполнитель 4.Реализации залогового имущества 5.Исполнительное производство (возврат залогового имущества проблемных кредитов) 6.Участие в процессе банкротства предприятий 7.Работа в ликвидационной комиссии банка Причины поиска новой работы: Ликвидация ДД АКАБ «Україна»

1998г.–2000г. ООО «Винсор» Разработка, изготовление и продажа плетеной мебели для офисов и домов г. Днепропетровск Должность—менеджер 1.Заключение договоров поставки продукции, хозяйственных договоров с предприятиями различных форм собственности 2.Проведение выставок и презентаций реализуемой продукции 3.Результативные продажи Личные достижения: Раскрутка бизнеса с «нуля» нового продукта в регионе. Получение прибыли.

1988г.–1998г Воинская служба в ВС СССР. Должность—от командира взвода до заместителя командира части 1.Обучение л/с 2.Работа с ракетно-стрелковым вооружением и техникой 3.Участие в масштабных военных учениях.

Профессиональные качества: Проактивность, умение работать на результат, хорошие аналитические способности, отличные навыки продаж, управления командой и клиентами, ведения переговоров, лидерские качества, пунктуальность и аккуратность, коммуникабельность.