

## ДИРЕКТОР, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

🔄 15 квітня 2014 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 55 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

### Опис

Мужчина, 44 года

067-500-8924

Образование:

1993 Национальная Академия Управления,  
специальность-Экономика и управление предприятием.

2001-2005 Прохождение тренингов в компании «Business Systems» Киев - Стратегии развития предприятий.

2005 – Тренинг-семинар Роберта Каплана – Системы сбалансированных показателей (Оксфордская школа бизнеса).

2008-2010 Прохождение тренингов в Pinta Lab Ltd. (Лаборатория Радмило Лукича) Москва

Регион: Киев

Тел. 067 500-89-24

e-mail: vif.ok@i.ua

Опыт работы:

2010 по 09.2013 Директор представительства «КОРФ Украина»

<http://po-korf.ru>

Оптовая продажа климатического и вентиляционного оборудования.

- Организация представительства и вывод, на рынок, нового бренда с «0»
- Организация клиентской сети свыше 400 компаний
- Полное управление компанией

2008 -2010 «Юнайтед Элементс Украина» - коммерческий директор

Оптовая продажа климатического, вентиляционного и отопительного оборудования.

Украинский филиал "United Elements Group" Россия, Санкт-Петербург

Детальная информация о компании - <http://uel.ru>

Компания - эксклюзивный дистрибьютор климатического, вентиляционного и отопительного оборудования "Fujitsu", "McQuay", "Airwell", "Hoval", "Ventrex", "Dantherm", "Carel", "Tecnair LV", "LU-VE", "Termoscreens", "OASIS", "Pioneer".

Официальный дистрибьютор оборудования "Systemair", "Uniflair"

Дилерская сеть на территории Украины более 1000 предприятий.

- полное управление коммерческой службой предприятия;

- ведение ассортиментной политики и товарных запасов;
- планирование, прогнозирование, контроль за выполнением планов продаж;
- координация работы подчиненных служб и подразделений;
- формирование стратегии развития продаж на территории Украины

(разработка и внедрение стратегии продаж, достижение бюджетных показателей, планирование и выполнение объемов продаж, обеспечение развития существующей дилерской сети, и дальнейшее ее расширение);

- участие в разработке и внедрении новых направлений, проектов;
- обеспечение и контроль выполнения договорных обязательств с клиентами ( поставки, финансовая дисциплина);
- соблюдение правил и стандартов документооборота и отчетности;
- Управление и мотивация персонала. Корректировка системы мотивации с учетом меняющегося рынка.

2006-2008 – ООО «М-ИНФО» - директор по продажам

Продажа климатического и энергетического оборудования.

Компания – эксклюзивный дистрибьютор энергетического и климатического оборудования “EMERSON Network Power”, “Riello”.

Официальный дилер оборудования “Caterpillar”, “Mitsubishi Heavy”, “Sistemair”, “Daikin”.

2003-2006 FIM GROUP – Торговый Дом «Баум и Хольц» -директор.

Оптовая продажа строительных материалов

2000-2003 АО «Украинская Газовая Компания» - менеджер управления товарных и клиринговых операций.

Адресные поставки электроэнергии..

1992-1995 Министерство Лесного Хозяйства Украины – Государственная Внешнеторговая Фирма «Украинский Лес»  
- ведущий специалист