Иванов Владимир

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

8 листопада 2024 Місто: Харків

Готовий до відряджень: Київ

Вік: 57 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Руководитель направления по развитию продаж

Группа компаний «Универсист» (ТОО «Сантехпрофит и ТОО Афито) , г. Харьков (Дистрибьюция сантехнических изделий), Харків

12.2019 – По теперішній час (5 років 4 місяці)

Обов'язки:

- Разработка нового направления продаж : продажи сантехизделий крупным застройщикам генподрядчикам, подрядчикам; производственным предприятиям, сельскохозяйственным холдингам, предприятиям железной дороги, железнорудным комбинатам
- Поиск клиентов: холодные звонки, участие в тендерах, переговоры, согласование вопросов комплектации и технических параметров поставляемого оборудования, согласование условий и подписание договоров, отслеживание закупки недостающей продукции отделом снабжения, оформление отгрузочных документов, контроль отгрузки партий продукции расширение ассортимента поставляемых товаров, установление долговременных отношений.
- Отслеживание тендеров для участия в них, подготовка тендерной документации, расчет ценового предложения, предварительный расчет себестоимости на сайтах PROZORRO , SMARTTENDER, APS, сайтов Полтавский ГОК, Эристовский ГОК, кондитерская ф-ка Квитень и др непосредственное участие в тендерных торгах.
- Комплектование крупных объектов строительства сантехизделиями для водоснабжения, отопления, канализации, строительными материалами, запорной арматуры, аппаратуры безопасности генподрядчиков, субподрядчиков строительно – монтажных организаций
- Комплектование сантехпродукцией выигранных тендеров.
- Координация, контроль и организация работы менеджеров отдела снабжения; логистики; склада; подразделений по обеспечению продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании.
- Контроль своевременности погашения дебиторской задолженности клиентами. Подготовка претензионных досудебных документов в случае просрочек платежей.
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних бизнес-процессов.

Организация и разработка направления продаж с «нуля». Разработка стратегии и увеличения объемов продаж путем расширения предлагаемого ассортимента и привлечение к работе новых клиентов? А именно предприятия аграрных холдингов «Астарта», «Кернел», «Витмарк», «Укрлендфарминг»; «Глобино», Криворожский КЖРК, Запорожский КЖРК, Новокраматорский МЗ, Днепровский тепловозоремонтный завод, Попаснянский вагоноремонтый завод, Укрнафта, Укртатнафта, Трансинвестсервис, Би Ти Солюшн, Киевский ХБК, Салтовский мясокомбинат, МК Алан, з-д Оболонь Киев, ЧАО Колос, АВК Конфекшинери, Кулиничи, Олимп и др

Начальник отдела продаж

Корпорация УПЭК , г. Харьков (Производство), Харків

10.2018 – (2018 років 10 місяців)

Обов'язки:

- Организация системных продаж продукции завода («Укрэлетромаш» - электродвигатели, насосы; Харьковский подшипниковый завод - подшипники общепромышленного и сельскохозяйственного назначения).
- Разработка и защита планов продаж и планов производства.
- Участие в расчете себестоимости продукции. Расчет комплектующих и поиск их поставщиков.
- Разработка и внедрение программ мотивации сотрудников.
- Подготовка и проведение переговоров с заказчиками компании.
- Координация, контроль и организация работы производства и отдела продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании, данных продаж, изменений рыночной конъюнктуры и эффективности рекламных стратегий завода.
- Контроль выполнения этапов производства по заявкам клиентов.
- Согласование технических вопросов с заказчиками перед заключение контрактов на поставку продукции производимой предприятием.
- Организация мероприятий по повышению квалификации менеджеров организация их обучения.
- Осуществление подбора кадров .
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов.

Организация работы отдела с «нуля». Работа с гос. инстанциями (таможня и сертификация) как в Украине так и за рубежом. Разработка стратегии и тактики выхода на рынки стран СНГ. Ведение переговоров и заключение контрактов с партнерами. Разработка прайс листов и условий работы. Планирование и проведение промо акций направленных на потенциальных партнеров. Результаты - вывод продукции на рынок нескольких стран. Условия предоплата - предоплата. Контракты -долговременные.

Руководитель тендерного отдела/специалист по тендерам

Мебельная фабрика Дарвис, Крым, г. Евпатория (производство мебели),

05.2016 – 03.2017 (9 місяців)

Обов'язки:

Организация работы отдела с «нуля»

Активный поиск тендеров и подходящих госзакупок по ФЗ№ 44 и ФЗ 223

Мониторинг тендерных площадок

Выявление актуальных для компании тендерных процедур

Проведение переговоров с организациями-потенциальными участниками тендеров,налаживание устойчивых связей

Консультации заказчиков по товарной линейке

Предварительный расчет закупок

Непосредственное участие в подготовке тендерной документации и в проведении котировок, аукционов

сопровождение сделок

контроль дебиторской задолженности

работа на украинских площадках системы Prozorro

Создание тендерного отдела с «нуля», за полугодие выиграно около 40 тендеров и осуществлена поставка продукции предприятия заказчикам по Крыму и Краснодарскому краю.

Руководитель отдела объектных продаж

ЗАО "Экотон" (Производство оборудования для очистки сточных вод), Харків

04.2011 – 06.2014 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Планирование и управление работой группы руководителей проектов по продажам оборудования для очистки бытовых и промышленных сточных вод. Поиск заказов, участие в тендерах, подготовка тендерной документации, сопровождение проектов по ремонту, реконструкции и строительству очистных сооружений. Организация и проведение переговоров, согласование технических параметров, комплектации, дополнительных операций оборудования условий, подписание договоров на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций. Продажа новых видов оборудования. Разработка технической документации поставляемого оборудования для Атомных станций.

За период работы реализовано более 40 крупных проектов по замене и поставке оборудования.

Директор филиала

Стеклоприбор

08.2001 – 12.2010 (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

Создание филиала с «нуля» от регионального представителя, набор и обучение персонала, создание структурных подразделений организация их взаимодействия, внедрение плановой системы продаж региона, разработка должностных обязанностей, организация работ по учету ТМЦ и складского хозяйства, логистики, расширение рынков сбыта. Разработка и вывод на рынок новых видов продукции (от замысла до вывода продукции на рынок), проведение периодических первичных маркетинговых исследований рынка. Увеличение объемов продаж филиала в 5 раз.

Помощник президента кампании по бюджетным продажам

СБС-фармация

06.1999 – 08.2001 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Работа с существующими VIP клиентами, расширение клиентской базы, поиск новых клиентов, подготовка и участие в тендерах, заключение договоров, отслеживание исполнения договорных обязательств.

Освіта

Харьковское высшее военное авиационное инженерное училище

Спеціальність: инженер механик

повна вища, 06.1983 – 06.1988 (5 років)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - жесткий , опыт по созданию эффективной системы управления и структурных взаимодействий внутри предприятия - высокий уровень работоспособности, ответственность, целеустремленность - дисциплинированность, аккуратность; - отсутствие склонности к решению личных вопросов в рабочее время. - русский, украинский – свободно, английский – базовый уровень. - стойкость в стрессовых ситуациях; - способность быстро ориентироваться в сложных ситуациях; - легко обучаюсь; - разумное чувство юмора. - ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, 1 С, Internet, E-mail); - водительские права категории «В»,»С» стаж вождения 25 лет. более чем 15 летний опыт административно-управленческой работы, подбор и руководство кадрами, построения систем продаж на различных рынках, опыт создания коммерческого отдела, торгового филиала с « нуля», подготовка и участие в тендерах по бюджетным закупкам, планирование и проведение рекламных кампаний, презентаций, выставок, проведение первичных маркетинговых исследований, разработка и вывод на рынок новой продукции (расширение ассортимента), подготовка и проведение переговоров на уровнях предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации; - ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, 1 С, Internet, E-mail); - водительские права категории «В»,»С» стаж вождения 25 лет.Харьковское высшее военное инженерное училище в 1988 году, специальность инженер-механик.(2001г. – 2014 г.) «Курс эффективных продаж», «Искусство конструктивного диалога» «Психология продаж, активные продажи», «Обработка возражений клиентов», Курс по материалам МАУп «Основы теории управления», «Техники конструктивного диалога», «Центрирующие парадигмы»