Іванов Володимир

ТЕХНІЧНИЙ ДИРЕКТОР

30 вересня Місто: Харків

Вік: 58 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

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

Досвід роботи

Провідний менеджер керівник группи з продажу B2B

ТОВ "Харківський Комбінат Гофрокартону" м. Харків (Виготовлення та продаж гофрокартону та виробів з нього), Харків
02.2022 – 09.2026 (4 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Провідний менеджер керівник группи з продажу B2B ТОВ "Харківський Комбінат Гофрокартону" м. Харків (Виготовлення та продаж гофрокартону та виробів з нього), Харків05.2022 – 09.2026 (4 роки 4 місяці)

Професійний досвід:

- Формування відділу продажу, налагодження його взаємодії з виробництвом.

- Залучення ключових клієнтів (Key Accounts) а саме: пошук, холодні дзвінки, залучення та ведення переговорів із великими замовниками.

- Налагодження процесів моніторингу, підготовки та участі підприємства в комерційних тендерах на майданчиках APS-tender SmartTender, тощо....

- Розрахунок собівартості, ціноутворення, маржинальності продукції; оптимізацією витрат під конкретного замовника.

- Контроль та супровід виконання замовлень від узгодження технічної документації (креслень, зразків) до виробництва, логістики та повного відвантаження продукції замовнику.

- Супровід погодження та укладання контрактів, відвантажувальної документації.

- Контроль своєчасності платежів та робота з дебіторською заборгованістю

Ключові досягнення на посаді: Створення з нуля дієвої комерційної структури підприємства. Залучення до портфеля компанії понад 10 великих системних замовників гофрокартонної тари.

Серед залучених замовників: ТОВ «Білоцерківська агропромислова група», ТОВ «Рибоконсервний завод «Екватор», ТОВ «Лекорна», Компанія «NEW TON», ТОВ «С-Транс» (Зміївський молочний завод), ТОВ «Слобожанський миловар», «Дергачівський м'ясокомбінат «Перша Столиця», ПрАТ «Хімфармзавод «Червона зірка» та інші.

Фахівець з тендерних продажів

Меблева фабрика Дарвіс (Виготовлення та продаж корпусних меблів), Харків
03.2016 – 03.2017 (11 місяців)

Обов'язки:

- Професійний досвід:

- Створення тендерного відділу

- Моніторінг тендерів, виявлення актуальних для компанії тендерних процедур, узгодження з підрозділами компанії термінів поставки комплектуючих, строків виробництва, організація робот зі сборки та сдачі продукції замовникам меблів на обьектах
- Проведення переговорів з замовниками, узгодження конструктивних деталей меблів.
- Консультація замовників щодо комплектації та опціональності мебелів
- Попередній розрахунок вартості виробництва мебелі при подготовці к тендерам
- Участь у підготовці тендерної документації та проведення котирувань, аукціонів та супровід угод
- Контроль дебіторської заборгованості замовників
- Робота на майданчиках Prozorro контроль за виконанням етапів замовлень відділом постачання та виробництвом
Створення тендерного відділу з «нуля». За перше півріччя виграно понад 30 тендерів на постачання мебелі.

Керівник відділу обьектних продажів

Водоочистка (Виготовлення обладнання для очистних споруд стічних вод), Харків

04.2011 – 01.2015 (3 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Професійний досвід:
Сфера діяльності підприємства - виробництво обладнання для очищення городських та промислових стоків.
- Планування та управління роботою менеджерів-керівників проєктів з поставки обладнання для очищення побутових та промислових стічних вод
- Пошук замовлень, проведення переговорів, участь у тендерах, подготовка тендерної документації,супровід проектів з ремонту, реконструкції та будівництва очисних споруд
- Організація та проведення переговорів, узгодження технічних параметрів обладнання, креслень, комплектації, додаткових операцій обладнання, умов договорів
- Підписання договорів та супровідної документації на рівні керівників підприємств, міських та обласних адміністрацій. Участь у розроці нових видів обладнання
- Розробка технічної документації на обладнання що поставляється до атомних станцій

За период роботи реалізовано понад 40 великих проєктів із заміни та постачання обладнання для очисних споруд.

Регіональний менеджер далі директор філії

Торговий дім «Віктер», м. Київ, ВАТ «Склоприлад» (Виготовлення вимірювальних приладів та лабораторного посуду), Харків

08.2001 – 12.2010 (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

Створення філії у м. Харків з «нуля», спочатку працював регіональним представником. Набір та навчання персоналу, створення структурних підрозділів філії (склад, відділ продаж, то що …) організація та відпрацьовивання їх спільної взаїмодії. Впровадження планової системи продаж філії. Розробка посадових обов’язків, організація обліку та доставки продукціїї замовникам. Розширенння ринку збуту шляхом залучення нових замовників. Розробка та вивод на ринок нових видів продукції (від задуму до вивода на ринок).

Помічник директора з бюджетних продажів (Дистрибьюция лікарських препаратів), Харків

СБС – Фармація (Дистрибьюция лікарських препаратів), Харків

07.1999 – 01.2001 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Робота з існуючими VIP клієнтами, розширення ринків збуту, пошук нових замовників, підготовка та участь у тендерах, укладання договорів, відстеження виконання договірних зобов'язань. Причина звільняння – скорочення соціальних програм та обсягів фінансування охорони здоров'я.

Освіта

Харківське вище авіаційне інженерне училище (Харків)

Спеціальність: інженер механик

повна вища, 06.1983 – 07.1988 (5 років)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Маю більш ніж 20-річний досвід адміністративно-управлінської роботи, підбір та керівництво кадрами, побудови системи продажів з нуля досвід створення комерційного відділу, торгової філії з «нуля», підготовка та участь у тендерах з бюджетних та комерційних закупівель, планування та проведення рекламних компаній, презентацій , виставок, проведення первинних маркетингових досліджень, , розробка та виведення на ринок нової продукції (розширення асортименту), підготовка та проведення переговорів на рівнях керівників підприємств, міських та обласних адміністрацій. Маю досвід розробки повної технічної документації обладнання, що поставляється для Атомних станцій; навичка читання технічних креслень; написання бізнес-планів і регламентів від розробки до впровадження; організації складської та логістичної діяльності; Досвідчений користувач 1С, CRM, Bitrix.