Мартинюк Сергій



КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ, 40 000 ГРН.

1 березня 2023 Місто: Київ

Вік: 47 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

Керівник департаменту Head of the department

ТОВ "ІТО" (Промислова арматура), Київ
09.2017 – 03.2023 (5 років 5 місяців)

Обов'язки:

Виконання плану продажу товару.

Контроль заповнення складу.

Переговори із потенційними клієнтами.

Відрядження Україною.

Пошук нових напрямів реалізації продукції.

Презентації та участь у конференціях.

Керівництво відділом продажів.

Планування роботи відділу.

Підбір, адаптація та навчання співробітників.

Пошук та залучення клієнтів.

Упорядкування звітності.

Ведення, підтримання та розвиток клієнтської бази.

Створення мотиваційних програм.

Аналіз ринку та збір інформації про клієнтів.

Подання компанії на конференціях та демонстраційних заходах.

Implementation of the product sales plan.

Warehouse filling control.

Negotiations with potential clients.

Business trips in Ukraine.

Search for new directions for product sales.

Presentations and participation in conferences.

Sales department management.

Department planning.

Selection, adaptation and training of employees.

Finding and attracting clients.

Drawing up reports.

Maintaining, maintaining and developing the client base.

Creation of motivational programs.

Market analysis and collection of customer information.

Representing the company at conferences and demonstration events.

Представник заводу

ВО ОВЕН (Автоматизація промисловості), Київ
01.2013 – 07.2017 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Організація та контроль діяльності персоналу на довіреній території.

Планування прибутку - забезпечення виконання планових показників.

Виконання завдання керівництва компанії з дистриб'юції та планів продажу по кожній довіреній області. Підтримка ефективних відносин між компанією та дистриб'юторами/ключовими клієнтами.

Регулярне проведення моніторингу ринку, проведення обліку продажів.

Планування та організація діяльності щодо просування торгової марки.

Організація необхідних заходів щодо покращення діяльності компанії на довіреній території.

Постійний моніторинг ринку та розробка стратегії на майбутні продажи продукції компанії.

Укладання договорів.

Контроль асортимент продукції, наявність на складі, контроль цінової політики та товарними залишками.

Знання обсягу ринку у кожному регіоні, як змінювався ринок протягом кількох років, аналізує діяльність конкурентів.

Прогнозування обсягів продажу у кожному конкретному регіоні.

Organization and control of the activity of personnel in the trusted territory.

The company's distribution manager is planning to sell in the leather trusted area. Support for effective communications between the company and distributors / key customers.

Regular monitoring of the market, conduct of the form of sales.
Activities to promote the trade mark.
Organization of the necessary visits to increase the company's activity in the trusted territory.
Continuous monitoring of the market and development of a strategy for future sales of the company's products.
Written contracts.
Control of the range of products, availability in stock, control of price policy and commodity surpluses.
Knowing the market in the skin region, how to change the market for a long time, analyzing the activity of competitors.
Forecasting sale in a specific region of the skin.

Керівник відділу збуту

Трейдсервіс Групп ТОВ (DIY торгівля), Київ
11.2009 – 01.2013 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Забезпечення процесу та контроль реалізації цілей та функцій підрозділу

Забезпечення процесу та контроль реалізації цілей та функцій підрозділу.
Участь у формуванні стратегічного та тактичного планів розвитку території та компанії в цілому.
Нові пропозиції щодо підвищення рентабельності роботи підрозділу.
Налагодження взаємовигідних відносин із стратегічними та новими клієнтами.
Збір інформації про ситуацію на території та аналіз її.
Контролює роботу відділу продажу, відділу реалізації та маркетингу з метою збільшення обсягу продажу та частки ринку компанії у довіреному регіоні.
Участь у розгляді претензій споживачів, що надходять на підприємство, та підготовці відповідей на пред'явлені позови, а також претензій клієнтам при порушенні ними умов договорів.
Організація та контроль діяльності представництва.
Постановка співробітникам чітких та здійсненних завдань, які відповідають цілям підрозділу ринку. Координування діяльності підрозділу, забезпечення взаємозамінності працівників.
Аналіз виконання поставлених завдань та внесення відповідних коригувань.
Проведення маркетингових заходів для розуміння потреби клієнтів.
Аналіз звітів з продажу як команди загалом, і по кожному співробітнику.
Розробка та впровадження заходів щодо виявлення та скорочення заборгованості від клієнтів та перед партнерами.
Навчання менеджерів з продажу стандартів продажу.
Відстеження дотримання цінової політики у місті та регіоні.
Реалізація програми, спрямованої на просування продукції.
Бюджетування: розробка, погодження та контроль бюджету підрозділу.
Планування: здійснення стратегічного та тактичного планування розвитку підрозділу.
Звітність: здійснення щоденної, щотижневої, щомісячної звітності згідно з вимогами.
Кадрова робота: здійснення оперативного керівництва співробітниками підрозділу, проведення оцінки ефективності роботи, оцінка ресурсів для виконання необхідного обсягу роботи, прийом та звільнення працівників.
Розробка документів: розробка посадових вказівок, внутрішні документи.
Підтримка в актуальному стані даних, бази даних: контроль за веденням бази даних клієнтів на довіреній території.
Продукція - декоративні елементи з алюмінію та ПВХ.

Ensuring the process and control of the implementation of goals and functions of the project.

Participation in the formation of strategic and tactful plans for the development of the territory and the company as a whole.

New propositions to improve the profitability of the work of the child.

Reimbursement of mutually supportive partnerships with strategic and new clients.

Collection of information about the situation on the territory and analysis.

Supervises the robot in the sale, in the implementation and marketing, in order to increase the obligation to sell and part of the company's market in the trusted region.

The fate of examining the claims of the supporters who need to be accepted, call the preparations for the presentation at the presentation, as well as the claims of the clients in case of broken contracts.

Organization and control of the activity of representation.

Analysis of the appointments of the appointed heads and the introduction of the necessary changes.

Carrying out marketing calls to understand the needs of customers.

Analysis of the responses from the sale as a team in a fire, and according to the skin spy.

Teachs managers in the sale of standard sales.

Implementation of the program, directed to the promotion of products.

Budgeting: distribution, weather and control of the budget

Planning: development of strategic and tactful planning for the development of development.

Personnel work: the development of operational care by the specialists of the workforce, the assessment of the effectiveness of the work, the assessment of the resources for the implementation of the necessary work commitment, the acceptance of that call by the workers.

Unpacking of documents: opening of garden entries, internal documents.

Support in the current state of data, data bases: control over the maintenance of data bases of clients in the trusted territory.

Products - decorative elements made of aluminum and PVC.

Освіта

НТУУ "КПІ" (Київ)

Спеціальність: ІФФ, магістр матеріалознавець

повна вища, 09.1998 – 06.2004 (5 років 9 місяців)

УФЕЇ (Ірпінь)

Спеціальність: Автоматизації, інженер електромеханік

повна вища, 09.1994 – 08.1998 (3 роки 11 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній
Додатково: Technical translation of equipment documentation. Negotiations with foreign messenger partners.

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Програмування