



НАЧАЛЬНИК ТОРГОВОГО ОТДЕЛА, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, 20 000 ГРН.

🔄 9 вересня 2019 📍 Місто: [Краматорськ](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі, Людям з обмеженими можливостями

Досвід роботи

НТО

ТГ Бона плюс (Дистрибуція), Краматорськ

06.2016 – 03.2017 (8 місяців)

Обов'язки:

Начальник отдела продаж

- Подготовка исследований рынка сбыта (конкурентная среда, ценовая политика, определение доли на рынки, определения геолокации бизнеса, стратегия продвижения и т. д.)
- Управление каналами сбыта и определение его потенциальных сегментов для запуска новых продуктов
- Проведение регулярного аудита территории, постановка целей и задач по развитию продаж на вверенной территории, контроль и обеспечение их выполнения
- Проведение переговоров с ключевыми клиентами
- Формирование эффективной региональной команды, подбор и обучение персонала, ввод в должность
- Управление дебиторской задолженностью филиала
- Разработка и контроль бюджета, сроков выполнения
- Управление логистикой и складом
- Взаимодействие с другими подразделениями компании

Освіта

ДИТМ МНТУ (Київ)

Спеціальність: Менеджмент

незакінчена вища, 08.2010 – 07.2014 (3 роки 10 місяців)

Знання мов

Українська - Вище середнього, Російська - Високий рівень (вільно), Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Владение специальными программами ПК (MS Office, Internet, 1C)

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Казаков Дмитрий Александрович Мужчина, 42 года, родился 26 января 1976 +380 (50)9651223 kda0509651223@gmail.com— предпочитаемый способ связи Skype: kazakda76 Проживает: Краматорск (Донецкая область, Украина) Гражданство: Украина, есть разрешение на работу: Украина Желаемая должность и зарплата Директор, Управляющий, Начальник отдела продаж, Руководитель по развитию бизнеса Менеджмент управления • Развитие бизнеса и увеличение продаж • Антикризисное управление • Административно-хозяйственная деятельность Занятость: полная занятость График работы: полный день Желательное время в пути до работы: не имеет значения Опыт работы в дистрибуции —15 лет Июнь 2016 — Март 2017 10 месяцев Текстильная группа «Бона Плюс» Дистрибуция Секонд хенда и стока (<http://bonaplus.com.ua>) Украина (Донецкая, Луганская, Харьковская области) Начальник отдела продаж • Подготовка исследований рынка сбыта (конкурентная среда, ценовая политика, определение доли на рынки, определения геолокации бизнеса, стратегия продвижения и т. д.) • Управление каналами сбыта и определение его потенциальных сегментов для запуска новых продуктов •

Проведение регулярного аудита территории, постановка целей и задач по развитию продаж на вверенной территории, контроль и обеспечение их выполнения • Проведение переговоров с ключевыми клиентами • Формирование эффективной региональной команды, подбор и обучение персонала, ввод в должность • Управление дебиторской задолженностью филиала • Разработка и контроль бюджета, сроков выполнения • Управление логистикой и складом • Взаимодействие с другими подразделениями компании

Февраль 2014 — Май 2016 2 года 5 месяцев Частное предприятие «Семейный бизнес» Строительство и ремонт (здания, помещения, офисы, квартиры, склады) Украина, Донецкая область Руководитель отдела снабжения и закупок Основные обязанности: - Регулярный мониторинг цен на строительные материалы, инструменты, оборудование - Анализ предложений по найму и аренде техники (экскаватор, самосвал, кран и т.д.) - Аудит строительных площадок для локализации узких мест и их устранение - Закупка согласно срокам в необходимом объёме расходных материалов - Контроль своевременного и в полном объёме поступлений материалов на объекты - Контроль целевого использования инструментов, оборудования, материалов - Распределение ресурсов между объектами - Соблюдение выделенного бюджета на закупки и аренду Результаты деятельности: - Своевременная сдача объектов в установленные сроки - Отсутствие отклонений от бюджета - Получение дополнительных скидок от поставщиков материалов - Снижение стоимости аренды техники - Введена ответственность за нецелевое использование материалов, оборудования и техники - Отработана система заказов-поставок расходных материалов, инструментов и оборудования

Апрель 2013 — Январь 2014 10 месяцев Февраль 2011 — Январь 2012 1 год ООО "Дружковская пищевкусовая фабрика" Производство и дистрибуция продуктов питания (халва, драже, семечки, масло растительное) Константиновка (Донецкая область, Украина), halva.in.ua Директор филиала Основные обязанности: Управление торговой командой, складом, логистикой, административно-хозяйственной деятельностью филиала. Подбор, обучение и мотивация персонала. Управление продажами на вверенной территории, разработка и внедрение региональной стратегии продаж в краткосрочной и долгосрочной перспективе Управление каналами сбыта, анализ рынка и определение его потенциальных сегментов для запуска новых проектов Организация отлаженной эффективной дистрибуции, выполнение целевых показателей по продажам филиала, представленности и ассортиментной политике Формирование и реализация совместно с маркетинговой службой стратегии продвижения продукции. Ввод новых товарных групп Проведение регулярного аудита территории, постановка целей и задач по развитию продаж на вверенной территории, контроль и обеспечение их выполнения Проведение переговоров с ключевыми клиентами, дистрибьюторами, региональными сетями, заключение договоров Управление дебиторской задолженностью филиала. Контроль соблюдения политики ценообразования Формирование эффективной региональной команды, подбор и обучение персонала Построение эффективной системы работы с персоналом, планирование и организация работы подчиненных, реализация программ мотивации, оценки, обучения и развития торговой команды Управление административно-хозяйственной частью филиала; Управление региональной логистикой и складом. Осуществление рационального распределения обязанностей и ресурсов между сотрудниками филиала, контроль исполнения поручений и распоряжений, поддержание необходимого уровня трудовой и исполнительской дисциплины. Результаты деятельности: - увеличение валового показателя по продажам в 3(три) раза за 6 месяцев; - выведение филиала в рентабельность; - сокращение накладных расходов; - ввод новых торговых марок в портфель дистрибьютора; - формирование новой фокусной команды ТП для работы с новым ассортиментом продукции; - улучшение качества работы торгового персонала; - сокращение просроченной дебиторской задолженности до уровня 6,5%; - запуск двух логистических складов и одного буферного склада; - нормализация поставок продукции на склады филиала согласно графику поставок; - выведение из ассортимента нерентабельных групп товара; - сокращение на складе доли продукции с истёкшими либо критическими сроками годности; - увеличение активной клиентской базы в 2 раза; - стабильное выполнение поставленных целей; - создание Бизнес-плана развития для филиала; - соблюдение статей бюджета.

Ноябрь 2008 — Январь 2011 2 года 3 месяца Ноябрь 2005 — Октябрь 2007 2 года ООО Торсервис (в данный момент Евромикс) Дистрибуция бытовая химия, косметика, продукты питания Краматорск (Донецкая область, Украина) Супервайзер-аналитик команды "Unilever" Супервайзер-аналитик команды «Henkel» Основные обязанности: - подбор, обучение и мотивация персонала - подготовка и проведение маркетинговых мероприятий; - анализ перспектив рынка сбыта; - развитие новой территории сбыта; - взаимоотношения с VIP клиентами; - проведение тренингов для торговой команды; - улучшение качественной дистрибуции на территории, входящей в зону ответственности дистрибьютора; - организация и контроль работы торговой команды. Результаты деятельности: - увеличение числа клиентов на обслуживаемой территории на 40%; - стабильное наращивание темпов продаж на территории (прирост 15-20%); - успешное проведение национальных промо акций; - планомерная работа по развитию национальных сетей супермаркетов («Велика Кишеня», «БУМ», «Фуршет», «Абсолют», «Простор», «Сельпо») на обслуживаемой территории; - качественное проведение переговоров; - решение спорных вопросов; - аналитика продаж.

Ноябрь 2007 — Ноябрь 2008 1 год ООО КФ "Биотрейд" Дистрибуция напитки, соки, минеральная вода ТМ Биола и ТМ Орлан Краматорск (Донецкая область, Украина) Начальник отдела продаж Основные обязанности: - Подбор, обучение, мотивация и ввод в должность персонала - Формирование эффективной торговой команды - Управление продажами на вверенной территории, разработка и внедрение мероприятий по стимулированию сбыта - Управление каналами сбыта, анализ рынка и определение дополнительных нестандартных каналов сбыта - Организация отлаженной эффективной дистрибуции, выполнение целевых показателей по продажам филиала, представленности и ассортиментной политике - Ввод новых товарных групп - Проведение регулярного аудита территории, постановка целей и задач по развитию продаж на вверенной территории, контроль их выполнения - Проведение переговоров с ключевыми клиентами, дистрибьюторами, региональными сетями, заключение договоров - Управление дебиторской задолженностью филиала. -Контроль соблюдения политики ценообразования - Контроль целевого использования холодильного оборудования - Проведение тренингов для торговой команды; - Исследование потребительского спроса и влияние рекламной поддержки на продвижение продукции в розничную торговую сеть; - Анализ конечного результата по итогам проведения промо – акций. Результаты деятельности: - Увеличение покрытия обслуживаемой территории на 25% - Прирост активной клиентской базы на 35% - Сокращение дебиторской задолженности до 10% - Успешное

проведение локальных и национальных промо-акций - Оптимизация маршрутов - Снижение затрат на ГСМ на 20% - Увеличение объёма продаж на 34% Образование Высшее 2014 Международный научно-технический университет им. Академика Ю.Бугая (МНТУ) Факультет менеджмент. Бакалавр менеджмента, менеджер-администратор Среднее- специальное 1994 Профессионально-техническое училище №65 Специалист по ремонту, техническому обслуживанию и эксплуатации автомобилей, автобусов, спецмашин, узлов и агрегатов (4-й разряд) Повышение квалификации, курсы 2003 ----2014 2017 Регулярное и систематическое прохождение многоуровневых тренингов по продажам и управлению персоналом на базе дистрибьюторов (Краматорск, Донецк, Днепр, Запорожье) Корпорация Бизнес-Мастер Тренинг «Построение системы продаж в Новой Эре» г. Киев Сертификат №201500204 Ключевые навыки Знание языков Украинский — свободно владею Английский — базовые знания Русский — свободно владею Дополнительная информация Рекомендации ТГ "Бона Плюс" Фостяк Олег Игоревич (Директор) Леонов Виктор Анатольевич (Начальник СВЭБ) ООО Дружковская пищевкусовая фабрика Суббота Григорий Владимирович (Генеральный директор) Хоролец Владислав Владимирович (Руководитель Бизнес направления «Дистрибуция») Лысенко Сергей (Национальный менеджер ООО ДПФ) Холодов Сергей Николаевич (Начальник СЭБ) ООО "Торсервис" Приходько Сергей Юрьевич (Начальник отдела продаж) Обо мне Опыт успешного построения и управления эффективной торговой командой, успешный опыт выведения филиала из убыточности на прибыльный уровень, успешный опыт в административно-хозяйственной деятельности подразделения. Отличные знания специфики подбора, обучения и мотивации персонала, проведении коучингов и тренингов для сотрудников. Умение анализировать и систематизировать информацию. Лидерские качества Умение работать с возражениями, навыки управления мотивацией клиента Отличное владение навыками активных продаж Знание технологий и методов оптовых продаж Навыки ведения деловых переговоров с первыми лицами компании, грамотная речь Владение специальными программами ПК (MS Office, Internet, 1С) Построение сводных таблиц и работа с большими массивами данных