

Лисицын Андрей



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 20 000 ГРН.

🔄 23 квітня 2022 📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

директор

Dimex (курьерские, почтовые услуги), Донецьк

02.2016 – 11.2020 (4 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Краматорск). Организация взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование.

Достижения: обеспечение сроков доставок в условиях военных действий, загрузка на 100% автомобилей внутригородской доставки.

начальник отдела продаж

ФЛП Петелин (дистрибуция FMCG продукции на территории ДНР), Донецьк

02.2015 – 12.2015 (9 місяців)

Обов'язки:

Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Подбор, обучение, мотивация персонала. Контроль работы торговых представителей. Переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Логистика. Администрирование.

Достижения: рост продаж с "0" до 1 500 000грн/месяц по Донецку.

директор филиала

DPD Украина (логистика по территории Украины), Донецьк

08.2013 – 12.2014 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Развитие филиала, выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор, заключение договоров и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Северодонецк, Мариуполь). Организация

взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование. Достижения: отсутствие падения продаж в условиях военных действий по отношению к аналогичному периоду прошлого года, загрузка на 100% автомобилей внутригородской доставки.

директор направления

ГК "Термоинжинеринг", ТС "Тепло Вода" (опт, розница, сервис теплотехнического оборудования), Донецьк
09.2011 – 07.2013 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры подразделения. Контроль системы показателей работы сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: обеспечение годовой рентабельности 24% на вложенный капитал, создание и выход на безубыточность интернет – магазина.

директор по продажам

Ю-Дизайн (опт, розница, производство кожгалантереи), Донецьк
01.2010 – 09.2011 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Формирование ценовой политики. Введение и контроль системы показателей работы подразделения, сотрудников. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Транспортная, складская логистика. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение рентабельности продаж на 13%, открытие логистической площадки в Москве.

заместитель директора по оптовым продажам

Донзапчасть (опт расходными материалами к автотехнике), Донецьк
06.2009 – 01.2010 (7 місяців)

Обов'язки:

Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Организация закупок продукции, транспортная логистика. Введение планирования, статистики. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение объема продаж на 300%.

директор направления

ГК "Термоинжинеринг", ТС "Тепло Вода" (опт, розница, сервис теплотехнического оборудования), Донецьк
01.2007 – 04.2009 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Разработка положения о бизнес-единице. Антикризисный менеджмент. Введение и контроль системы показателей работы бизнес – единицы, подразделений, сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: выведение бизнес – единицы из состояния банкротства, повышение рентабельности на 5%, сохранение объема продаж при сокращении в 2 раза количества розничных магазинов.

региональный руководитель по Востоку Украины

Почтово-грузовой курьер (логистика по территории Украины), Донецьк
05.2005 – 12.2006 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

І побудова схеми роботи і контроль складів-філіалів. Формування ценової політики. Розробка спеціальних умов роботи з ключовими клієнтами, переговори, розв'язання конфліктних ситуацій, контроль дебиторської задолженності. Підбір, навчання, мотивація персоналу. Адміністрування.

Достигнення: збільшення грузопотоку на 250%.

начальник отдела продаж

Квітень ГК (дистрибуція «Unilever», «Henkel», «Colgate-Palmolive», «Reckitt Benckiser», «Cussons», «Florena», «Калина»), Донецьк

07.2002 – 05.2005 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Антикризовий менеджмент. Побудова схеми дистрибуції на обслуговуваній території. Аналіз представленості реалізовуваних брендів. Розрахунок необхідних технічних, людських ресурсів. Підбір, навчання, мотивація персоналу. Структурування дебиторської задолженності. Бюджетування продаж. Участь у розробці стратегії розвитку організації.

Достигнення: досягнення рентабельності капіталу – 36% річних, збільшення обсягу продаж на 150%, зниження періоду оборачиваемости грошових засобів до 17 днів.

Освіта

Донецкий политехнический институт (Донецьк)

Спеціальність: металургічний, автоматизація виробничих процесів

повна вища, 09.1993 – 12.1995 (2 роки 2 місяці)

Донецкий электрометаллургический техникум (Донецьк)

Спеціальність: автоматизація в чорній металургії

середньо-спеціальна, 09.1988 – 06.1992 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Тренінги: «Основи економіки розничного магазину», «Стратегічне планування», «Стратегія розвитку продаж», «Управління результатами», «Техніка ведення переговорів», «Ефективна робота з клієнтами, метапрограми», «Тайм – менеджмент», «Основи менеджмента», «Навички ефективного спілкування», «Основи продаж», «Робота з запереченнями», «Управління територією», «Управління часом», «Преселінг – засіб для підвищення продаж». Семинари: «Маркетинг&Сбыт. Як підвищити ефективність взаємодії», «Логістика в умовах кризи».

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Office, 1С: Бухгалтерія 7, 8 впевнений користувач

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 1. Аналітика ринку збуту, аудит компанії. 2. Розробка стратегії, тактики компанії. 3. Оптимізація, описання бізнес-процесів організації. 4. Побудова системи дистрибуції на заданій території. 5. Планування, бюджетування. 6. Транспортна і складська логістика. 7. Підбір, навчання, мотивація персоналу. 8. Навички ведення переговорів, рішення конфліктних ситуацій. 9. Антикризовий менеджмент.