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:

Построение схемы работы и контроль складов-филиалов. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: увеличение грузопотока на 250%.

начальник отдела продаж

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

07.2002 – 05.2005 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Антикризисный менеджмент. Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Анализ представленности реализуемых брендов. Расчет необходимых технических, людских ресурсов. Подбор, обучение, мотивация персонала. Структурирование дебиторской задолженности. Бюджетирование продаж. Участие в разработке стратегии развития организации.

Достижения: достижение рентабельности капитала – 36% годовых, увеличение объема продаж на 150%, снижение периода оборачиваемости денежных средств до 17 дней.

Освіта

Донецкий политехнический институт (Донецьк)

Спеціальність: металлургический, автоматизация производственных процессов

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

Донецкий электрометаллургический техникум (Донецьк)

Спеціальність: автоматизация в черной металлургии

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

Додаткова освіта

• Тренинги: «Основы экономики розничного магазина», «Стратегическое планирование», «Стратегия развития продаж», «Управление результатами», «Техника ведения переговоров», «Эффективная работа с клиентами, метапрограммы», «Тайм – менеджмент», «Основы менеджмента», «Навыки эффективного общения», «Основы продаж», «Работа с возражениями», «Управление территорией», «Управление временем», «Пресселинг – средство для повышения продаж». Семинары: «Маркетинг&Сбыт. Как повысить эффективность взаимодействия», «Логистика в условиях кризиса».

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Office, 1С: Бухгалтерия 7, 8 уверенный пользователь
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 1. Аналитика рынка сбыта, аудит компании. 2. Разработка стратегии, тактики компании. 3. Оптимизация, описание бизнес-процессов организации. 4. Построение системы дистрибуции на заданной территории. 5. Планирование, бюджетирование. 6. Транспортная и складская логистика. 7. Подбор, обучение, мотивация персонала. 8. Навыки ведения переговоров, решения конфликтных ситуаций. 9. Антикризисный менеджмент.