

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 18 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Личные качества: опыт реализации и ведения крупных проектов, опыт управления персоналом, высокая работоспособность, умение создавать команду. Профессиональный опыт 09.2003г. - ООО «Торговый Дом «Укртара-Стекло» перевод на ООО «Бучанский завод стеклотары» и ОАО «Биомедстекло» - предприятия входят в интернациональный холдинг Yioula Glassworks www.yioula.com (по 31.05.2012) должность - 2003-2008 специалист управления продаж ВЭД - основные функциональные обязанности: Продажа крупных оптовых партий стеклотары в Россию, Латвию, Литву, Польшу, Венгрию, Великобританию, Грецию, Чехию, Армению, Казахстан, Азербайджан, ведение переговоров, заключение договоров и их сопровождение, общение с клиентами, регулярные командировки, составление заказов на производство, ценообразование, контроль за отгрузкой товара (ж/д, автотранспорт, контейнера), контроль дебиторской задолженности, поиск новых клиентов, исследование рынка стеклотары. 2008-2010 Заместитель директора по продажам и маркетингу - основные функциональные обязанности: Маркетинговые исследования зарубежных и локальных рынков сбыта, ценовой мониторинг ассортимента товаров. Участие в формировании стратегии развития бизнеса компании, развитие новых направлений. Организация и обеспечение поиска зарубежных заказчиков. Создание клиентской базы, сотрудничество с иностранными партнёрами. Проведение переговоров и реализация заказов, заключение контрактов. Планирование, подготовка и проведение экспортно-импортных операций. Организация рекламной, выставочной деятельности. Анализ ценовой политики продукции. Контроль дебиторской задолженности, планирование графика производства, продаж, планирование прихода денежных средств. 2010-2012 (по 31.05.2012) Директор по продажам и маркетингу Подконтрольные отделы предприятий: управление продаж; отдел логистики двух предприятий. - основные функциональные обязанности: Регулярные встречи с клиентами, проведение переговоров, планирование и контроль выполнения достигнутых соглашений. Внутригрупповые интернациональные собрания, презентации результатов продаж и бюджетов. Разработка ценовой политики компании. Годовое и полугодовое бюджетирование, планирование графика производства, составление и контроль выполнения плана продаж, планирование и контроль прихода денежных средств. Контроль штата и оптимизация работы персонала. Командная работа с производственными отделами. Многолетний опыт сотрудничества с предприятиями пищевой индустрии, алкогольной промышленности, а так же с производителями фармацевтических препаратов. Дополнительные сведения: Владение ПК (J.D. Edwards, Word, Excel, Internet, 1С Предприятие, Photoshop и т.д.). Английский - разговорный, переписка с партнерами, клиентами, группой внутренних компаний. Образование Национальный Аграрный Университет г.Киев. Факультет: Экономический. Специальность «Экономика предприятий».