

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, РУКОВОДИТЕЛЬ ФИЛИАЛА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Опыт управления коммерческим отделом на производственном предприятии более 5 лет; - Успешный опыт продаж продукции (строительных материалов), заключение договоров с ведущими строительными компаниями Южного региона Украины; - Наличие опыта и управленческих навыков позволяет построить эффективную коммерческую деятельность предприятия с нуля. 1.02.2010 –10.04.2013. «Стройкерамика», ООО (<http://kirpich.biz.ua/>) Вид деятельности: Производство и реализация керамического кирпича. (20 млн.шт/год). Должность: Начальник отдела продаж В подчинении: в прямом подчинении 4 человека Обязанности: - Заключение договоров продажи, реализация продукции компании; - Организация и усовершенствование работы коммерческого отдела; - Маркетинговые исследования на рынке строительства в Южном регионе и в Украине. Мониторинг. Ценообразование. Реклама. Продвижение сайта предприятия, расширение рынка сбыта; - Контроль дебиторской/кредиторской задолженности; -Транспортная логистика; - Составление отчетов по реализации и бюджета коммерческого отдела; - Частично: закупка материалов для предприятия. Личные достижения: Заключение договоров с ведущими строительными компаниями Одесского региона, что позволило предприятию вывести на лидирующие позиции в Одесском регионе, на рынке строительных (кладочных) материалов. Рост объемов продаж на 75%. Причина смены работы: бизнес выставлен на продажу, предприятие заморожено. 2. 05.2008 - 03.2010 «Каменский кирпичный комбинат», ООО (<http://kirpich.biz.ua/>) Вид деятельности: Производство и реализация керамического кирпича (15 млн.шт/год) Должность: Директор по маркетингу В подчинении: 12 сотрудников. Обязанности: - Заключение договоров по продаже.Реализация продукции предприятия; - Организация и усовершенствование работы отдела маркетинга. Организация сбыта и материально-технического снабжения; - Изучение рынка строительных материалов Украины и Одесского региона. Планирование, составление бюджета предприятия и управление бюджетом коммерческого отдела, в частности. Мониторинг, реклама, развитие сайта; - Контроль дебиторской/кредиторской задолженности. - Расчет себестоимости продукции, ценообразование; - Транспортная логистика; - Поиск новых заказчиков, новых направлений развития предприятия. Личные достижения: 1. Заключение договоров продажи с ведущими строительными компаниями Одесского региона, позволившие предприятию функционировать в период экономического кризиса на рынке строительства. Увеличение объемов продаж на 70 %. Продвижение продукции с новыми техническими параметрами. 2. Прямое участие в реорганизации структуры предприятия, что повлияло на динамичное развитие организации. 3. Повышение эффективности взаимодействия между отделами предприятия. Причина смены работы: закрытие предприятия. 3. 12.2006 по 03. 2008 ООО 'ИПГ 'МАСТЕР' Вид деятельности: Производство сухих строительных смесей ТМ 'Мастер' Заместитель директора по производству В подчинении: 200 сотрудников. Обязанности: Организация производственного процесса и контроль выполнения плана производства: -Обеспечение непрерывного процесса производства; - Координация деятельности всех подразделений предприятия - Организация труда. Подбор персонала... ...Расширенное резюме отправлю по желанию работодателяПериод обучения: 1992-1997 Наименование учебного заведения: Одесский государственный экономический университет. Специальность: Экономика предприятия. Степень: Магистр экономики.2004 г. Семинары. «Искусство управленческой борьбы» (Киев, В.Тарасов). 2005 г. Тренинги. "Школа продуктивности" Технологии управления Л. Рона Хаббарда. (Одесса) Владение языками: русский- родной; украинский- свободно; английский- intermediate. Владение компьютером: уверенный пользователь (MS-Office, Клиент-банк, 1С: Предприятие 7.7).