

## ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Навички комп'ютера-на рівні користувача. Наявність водійських прав категорії В (відсутність автомобіля) С 01.03.10 по 01.06.2013- Регіональний Директор, керівник відділу продажів компанії КСК. Оптова продаж будівельних сумішей. Арт-директор компанії КСК-Центр- святкова ілюмінація -Запуск двох проектів з «нуля». - Розробка цінової політики, рентабельності. - Планування рекламних кампаній і рекламного бюджету, реалізація рекламних і маркетингових заходів, оцінка їх ефективності - Закупівельна, транспортна, складська і розподільча логістика. - Контроль отримання замовлень і відвантаження продукції. С 05.05.2008 по 05.02.2010 – керівник відділу в компанії «Квадротех». Оптова продаж електрообладнання. Новорічна ілюмінація. - Відкриття відділу з «0». - Формування надійних постачальників, укладання дилерських угод з ними. - Аналіз конкурентів і створення прайс-листа і прес-релізу. - Закупівля, продаж, логістика. - Вибір і навчання персоналу. - Розробка систем мотивації - Ведення документації і надання звітів. - Розробка і контроль виконання маркетингових заходів. Січень 2007 по 03.04.2008 – Директор рекламного відділу в «Газета по-одеськи», ООО «Пресс-Центр-Одеса». Рекламно-інформаційне видання (газета) - Формування рекламного відділу. - Вибір і навчання персоналу - Керування колективом 20 осіб. - Економічний і фінансовий аналіз і звітність, загальний аналіз діяльності підприємства. - Планування (в т.ч. бюджетування). - Підготовка і розподіл рекламних матеріалів згідно з заявками (верстка рекламних блоків). - Забезпечив виконання планових показників продажів і прибутку. - Проведення маркетингових досліджень. Моніторинг, аналіз діяльності конкурентів. - Підготовка прес-релізів, прайсів, акцій, рекламних текстів, слоганів. - Організація і проведення виставок. - Співпраця з рекламними агентствами широкого профілю, СМІ. - Постійне удосконалення робочого процесу і системи звітності. С 25.05.06 по 01.12.06 – керівник відділу продажів в компанії ООО «Новопрод». Ексклюзивний імпортер Т/М «Yaming» в Україні. Світлотехнічна продукція. Організація (з нуля) всіх бізнес-процесів, пов'язаних з діяльністю компанії, зокрема, розробка і впровадження стратегії розвитку компанії, бізнес-планування, адміністрування. - Формування відділу продажів. - Створення цінової і корпоративної політики компанії. - Вибір персоналу і навчання, мотивація персоналу. - Створення графіку роботи менеджерів. - Маркетингові заходи. - Розробка систем звітності. - Аналіз продажів і надання звітів. - формування і робота з дилерською мережею в Україні (угоди, асортимент, маркетинг). - аналітика закупівлі, закупівля, логістика. - організація роботи розничних торговельних точок. С 19.07.04 по 25.05.06- Топ-менеджер, керівник світлотехнічного напрямку в компанії «Системотехніка», реалізація електросвітлотехнічного обладнання. Робота з VIP-клієнтами 1992- 1995г. ВПТУ № 17 Мореходне училище г. Одеса 1998-2007 Одеський Національний Морський Університет-заочне навчання.Додаткові навички: Тренінг «Робота з запереченням», «Техніка ефективних продажів», «Основи професійних продажів», «Ведення телефонних продажів», «Гештальт-процес»-Коучинг.