

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 1 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Суми](#)

Вік: 56 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: 12-летний опыт работы в управлении коллективами в сферах, связанных с продажами, закупками и маркетингом, в сегментах: бытовая техника, мебель, офисное оборудование. Компьютерные навыки Уверенное знание офисных прикладных программ, опыт работы с различным финансовым и учетным ПО. Водительское удостоверение Права категории "В" - 2007 год. Личные качества Ответственность, организаторские способности, коммуникабельность, стрессоустойчивость Аудитор бизнес-процессов июн 2012 - настоящее время ФОП _____ Консалтинг / Аудит Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления. Руководитель проекта авг 2009 - июн 2012 (2 года 11 мес) ФОП _____ от 20 до 50 сотрудников Торговля розничная / Retail Руководитель проекта - управление сетью магазинов бытовой техники. Зоны ответственности: маркетинг, закупки, продажа, финансы. • анализ состояния сети магазинов • финансовое планирование, планирование закупок/продаж • оптимизация товарных групп • оптимизация транспортной логистики • проведение переговоров с поставщиками • планирование маркетинговых программ • поиск новых рынков сбыта • определение политики ценообразования для всех видов продаж • изучение конкурентной среды, оценка текущего момента и прогнозирование ситуации • взаимодействие с контролирующими органами • организация подбора, обучения и развития персонала, его периодическая аттестация. Достижения: Выполнение функции кризис-менеджера, вывод сети из финансового и управленческого кризиса. Заместитель генерального директора май 2007 - авг 2009 (2 года 4 мес) ЗАО "Информационные системы" от 20 до 50 сотрудников Торговля розничная / Retail Компания являлась крупным областным оператором по продаже бытовой техники и офисного оборудования. Зоны ответственности: маркетинг, закупки, продажа. • Анализ работы сети магазинов • проведение переговоров с ключевыми клиентами • проведение переговоров с поставщиками • планирование маркетинговых программ • поиск новых рынков сбыта • определение политики ценообразования для всех видов продаж • планирование и контроль закупок/продаж • изучение конкурентной среды, оценка текущего момента и прогнозирование ситуации • взаимодействие с контролирующими органами • организация подбора, обучения и развития персонала, его периодическая аттестация. Достижения: Увеличение уровня продаж на 150%. Оптимизация торговых площадей. Директор магазина бытовой техники мар 2000 - май 2007 (7 лет 3 мес) ЗАО "Информационные системы" до 20 сотрудников Торговля розничная / Retail • Постановка торгового процесса; • формирование и обучение команды; • работа с контролирующими органами; • обеспечение своевременного поступления товаров; • формирование ассортимента и розничных цен; • мерчандайзинг и оперативное взаимодействие с представителями производителя; • организация и управление работой персонала; • контроль кассовой дисциплины; • проведение инвентаризации, ведение документации, составление и ведение отчетов; • разработка и внедрение систем мотивации; • формирование предложений по проведению акционных и рекламных мероприятий; • работа с конфликтными покупателями, с VIP-покупателями, оперативное решение претензий покупателей, урегулирование вопросов в рамках законодательства Украины; Достижения: Увеличение уровня продаж магазина на 300%, Двукратное увеличение торговых площадей Сумской государственной университет (Сумы, Украина) Год окончания 2010 Бизнес администрирование, Экономический магистр MBA, диплом с отличием Всесоюзный орд. «Знак почета» финансово – экономический институт (Москва) Год окончания 1994 Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности Экономист Харьковский институт радиоэлектроники им. Янгеля М. К. (Харьков) Год окончания 1989 Междугородная электросвязь, инженер связи. Центр сертифицированного обучения 1С Сумского государственного университета (Сумы, Украина) Год окончания 2012 Курс: Использование прикладного решения "1С:Бухгалтерия 8 для Украины" Академия ТЮФ Норд Украина (Киев, Украина) Год окончания 2012 Сертификат: «Аудитор систем менеджмента качества согласно требованию международного стандарта ISO 9001:2008»; Продуктовые тренинги от производителей (Киев, Харьков, Сумы) Год окончания 2011 Samsung, Indesit, LG, Gorenje и другие КНЭУ, А. Деревницкий (Киев, Украина) Год окончания 2009 Тренинг: «Школа продаж»