

## РУКОВОДИТЕЛЬ, 10 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Донецьк](#)

Вік: 52 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: -Умение формировать стратегии продаж; -Умение разрабатывать и внедрять маркетинговые стратегии; -Навыки управления товарными запасами; -Планирование и управление продажами, развитие регионов; -Разработка и формирования ценовой политики; -Управление и контроль уровня дебиторской задолженности; -Планирование и анализ работы отделов; -Планирование и управление бюджетом; - Построение системы отчетности предприятия; -Мотивация персонала, его подбор и обучение; -Открытие филиалов с «О»; - Контроль и анализ деятельности филиалов; - Организация работы офиса администрации компании - Руководство сотрудниками офиса: водители, курьеры, секретари, менеджеры - Ведение переговоров - Заключение договоров - Ведение работы с банками, ГНИ - Организация системы внутреннего бюджетирования - Оценка экономической эффективности проектов - Системные знания в области продаж, маркетинга, рекламы, управления персоналом - Продвинутый пользователь ПК. - Windows, Excel, Access, Power Point, Internet, почтовые программы, 1с торговля склад и др. - Знание офисной техники, телефонных станций, копировальной и множительной техники - Английский (базовый). Возможны командировки по области, стране и СНГ. Водительский стаж: 22 года, «В, С» Личное авто: 2012г выпуска S- класса. Владею действующей (реальной) обширной базой производителей сельхозпродукции по всей Украине, а так же в нашем регионе. Желаемый уровень зарплаты: оклад (8000грн.) + %; премия; мотивация (8000грн.). Коммерческий директор с 06.2010 по 06.2012 (2 года). ООО 'Чистый продукт' (Опторозничная торговля). Подбор и управление персоналом. Построение и контроль системы продаж. Логистика, как внутри предприятия, так и вне ее. Ведение переговоров на высшем уровне. Формирование и заключение на обоюдовыгодных условиях долгосрочных договоров поставок, фрахтования, контрактации сельскохозяйственной продукции. Работа с крупными производителями плодово-ягодной и овощной группы товаров (Польша, Турция, Россия, Украина), а так же с крупными сетями супермаркетов (Ашан, Амстор, Аверс, Бум, Брусничка). Развитие с «О» новых оптово-розничных торговых площадей, как в Донецком регионе, так и филиалов по Украине. Контроль и оптимизация транспортной логистики. Формирование и контроль ценовой политики по предприятию. Планирование и контроль объема плана продаж. Контроль учета ревизии, инвентаризации по предприятию. Составление и ведение бюджета. Контроль и закупка продукции. Контроль и сбыт продукции оптом (крупные оптовики, а так же сети супермаркетов) и в розницу (свои торговые площади). Контроль и поддержка полного ассортимента продукции по предприятию. ООО АПЕКС – ГРУП г.Луганск (производство и реализация колбасных оболочек по Украине, России, СНГ и странам дальнего зарубежья). С 2009г.-2010г. В должности директор торгового дома. Административное управление. Анализ деятельности и обеспечение эффективной работы торгового дома (контроль деятельности всех структурных подразделений). Планирование, организация и развитие процессов продаж. Анализ и оптимизация работы торгового отдела (разработка эффективной системы мотивации персонала). Контроль основных показателей деятельности коммерческой службы. Ведение переговоров и заключение договоров с ключевыми клиентами. Разработка и внедрение мероприятий по сокращению дебиторской задолженности. Планирование и бюджетирование. Контроль ведения и предоставления своевременной отчетности. Контроль проведения маркетинговых мероприятий. Контроль доходов и расходов (анализ товарооборота и затрат). Подбор, тестирование, обучение и управление персоналом. Разработка и внедрение маркетинговых мероприятий. ООО «Верес» г. Иркутск (опто – розничная торговля промышленными товарами по области и регионам в городах России). С 2005г.-2008г. В должности коммерческого директора. Управление финансами. Контроль закупок и реализации товара. Взаимодействие с кредитными и налоговыми учреждениями. Бизнес – группа «Василиса» г. Иркутск (оптово – розничная торговля бытовой техники и продуктов питания по сибирскому региону). С 1997г.-2005г. В должности администратора сети магазинов. Подбор надлежащего персонала. Обучение и контроль персонала. Работа в команде. Ведение документов строгой отчетности. Решение всех административных вопросов. КПН№100 г. Торез (розничная торговля продовольственными и промышленными товарами.). С 1994г.-1997г. В должности заведующего магазином. Поиск и реализация товара. Заключение договоров. Высшее с 09.1991 по 07.1995 Московский Государственный Открытый Университет, Инженер, Москва.