Голяченко Анатолий

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, 25 000 ГРН.

31 березня 2021 Місто: Житомир

Вік: 56 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Банківська справа, ломбарди, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Заместитель директора по развитию сети.

"Укрпочта" (Связь и логистика.), Житомир
03.2017 – 04.2020 (3 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Эффективное управление продажами розничной сети почтовых отделений в Житомирской области. Управление проектами.

Эффективное управление сетью из 500 отделений. В подчинении более 2500 человек. Эффективное развитие Житомирского филиала АТ "Укрпочта", внедрение и управление проектами по продажам страховых продуктов. Увеличение объёмов продаж розничной торговли продовольственными товарами (1 место в Украине по объёму продаж). Формирование бизнес-команды по управлению сетью отделений. Формирование команды территориальных менеджером. Запуск проекта "сельский ТМ", реструктуризация и переформатирование структуры филиала.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

региональный менеджер

"Забияка" (Производство и торговля продуктами питания), Житомир
04.2015 – 01.2016 (9 місяців)

Обов'язки:

Достижения: эффективное управление продажами в Житомирской, Киевской и Винницкой областях. Выведение региона из кризиса, замена торговой команды, расширение рынка сбыта и увеличение объемов продаж на 50%. Выведение филиалов в прибыль. Введение филиалов в сегмент рынка оптовая торговля.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Начальник управления виндикации

"Дельта банк" (Финансы), Київ
08.2014 – 04.2015 (8 місяців)

Обов'язки:

Управление командой виндикаторов на территории Украины.

Мотивирование команды.

Проведенный анализ эффективности работы существующих сотрудников показал необходимость ротации одного из супервайзеров и части виндикаторов в регионах как неэффективных сотрудников.

Оптимизация регионов.

Проводится оптимизация региональной сети: закрытие маленьких регионов с маленькими портфелями и усиление команды виндикаторов в городах - миллионниках.

Отчёт по действиям виндикаторов.

Внедрён самообновляющийся отчёт по действиям виндикаторов.

Доработка модуля виндикации.

Заказана и запущена доработка в модуль "Чёрная дыра" для юридически бесперспективных клиентов. Не тратим время на отработку бесперспективных клиентов, "чистим" мигрирующие портфели.

Изменение в системе мотивации.

Произведено изменение системы мотивации для супервайзеров и виндикаторов. Уменьшено двойное дисконтирование в бонусах и уменьшен порог наполнения с которого начислялся бонус. Это дало новый толчок для зарабатывания денег командой - люди начали быстрее «бежать».

Запущен процесс еженедельных селекторных совещаний со всеми супервайзерами и виндикаторами.

Запущена ежедневная точечная постановка задач супервайзеров виндикаторам.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

, –

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Продвинутый пользователь. Прграммы: 1С, Word, Exel, Lotus Notes.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Опыт работы в продажах и управлении - 17 лет. Управление продажами от филиала до национальных проектов. Бизнес FMCG и финансовый бизнес. Путь от торгового представителя компании "Кока-кола" до директора Департамента экспресс-продаж в крупном банке. Запуск и руководство отдельными проектами "с ноля". Компании: «Кока-Кола», «Данди» (ТМ «Дирол», «Стиморол»), «Pasa» (ТМ «Gallina Blanca»), группа компаний «Глобино», «Дельта банк», «VAB банк». Есть презентации успешных проектов. По требованию работодателя могут быть предоставлены рекомендации. Опыт работы: Ноябрь 2013 года по настоящее время банк «Русский Стандарт». Специализация – управление продажами. Должность: заместитель директора Северной дирекции банка «Русский Стандарт». В подчинении 7 региональных центров продаж в Киевской, Житомирской, Винницкой, Черниговской, Черкасской, Сумской областях и Умани. Профессиональные обязанности: Организация и контроль развития торговой и партнёрской сети. Постановка и контроль выполнения планов продаж Дирекции. Встречи, переговоры, организация взаимодействия и сотрудничества с ключевыми партнёрами, национальными и региональными сетями. Организация и внедрение новых продуктовых линеек для партнёров. Организация проведения совместных акций с партнерами Банка. Достижения: Максимальное развитие торговой сети партнёров среди региональных дирекций Банка – лучший результат по Украине с ноября 2013 по февраль 2014 года. Лучший показатель по выполнению планов продаж по ТТ по Украине среди региональных дирекций. Лучший показатель по уровню проникновения SMS сервиса по Украине. Лучший показатель по Украине по уровню SPD в POS. Лучший результат по Украине по продаже кредитных и дебетных карт с транзакциями. Июль 2012 года – декабрь 2012 года – группа компаний «Глобино». Специализация – управление продажами. Должность: заместитель директора по работе с региональными отделами. Эффективное управление продажами в регионе Западная Украина. В подчинении 6 региональных подразделений в 10 областях (Житомирской, Винницкой, Хмельницкой, Черновицкой, Ровенской, Волынской, Львовской, Закарпатской, И.Франковской, Тернопольской). Эффективный кризис-менеджмент в депрессивных регионах (Львовском, Ровенском, И.Франковском региональных подразделениях). За период с июля по ноябрь 2012 года рост продаж в депрессивных регионах с 17845600 гривен до 20778400 гривен по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Рост средней ежедневной отгрузки с 136150 грн., до 158500 грн. Рост активных точек продаж с 4136 до 6665 по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Заключение договоров и начало работы со следующими региональными сетями: 'Сендем', 'Росана', 'Копейка', 'Западпродукт', 'Дьюти фри', 'Дастор', 'Зина', 'Бережной', 'Бортник', 'Салют', 'Радивилловский коопсоюз' - в общей сложности 190 магазинов. Эффективное развитие нумерической и качественной дистрибьюции в регионе. Июль 2010 года по январь 2012 года – ООО «VAB Банк». Специализация – розничное кредитование. Должность: директор департамента экспресс-продаж. Профессиональные обязанности: Старт бизнеса «с ноля». Эффективное управление вторым по величине структурным подразделением розничного бизнеса ООО «VAB Банка», численностью пресонала более 140 человек. Управление проектами розничного бизнеса, управление продажами филиалов вертикали экспресс-продаж розничного бизнеса, координация партнёрских отношений с региональными партнёрскими сетями ритейла, инициирование введения новых продуктовых линеек для партнёров, инициирование акционных мероприятий для партнёрских сетей, мОбразование: полное высшее, Киевский институт бизнеса и технологий (специальность – «Финансы», квалификация - «Специалист по финансам»).Бизнес тренинг для руководящего состава. Компания «Бизнес систем консалтинг групп», сертификат №19628. Бизнес-тренер Олег

Афанасьев. Бизнес-тренинг «Управление продажами». Компания «Мастерская управленческого консультирования», сертификат № 03661. Бизнес-тренер Сергей Жарков.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: В связи с переездом в г. Житомир, ищу интересную работу в сфере управления продажами.