

Борисов Игорь



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (ЗАКУПОК), 20 000 ГРН.

🔄 12 января
2022

📍 Город: [Донецк](#)

Возраст: 51 год

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Руководитель центра комплектации

ООО АТБ АЛЬФА ГРУПП (оптовая торговля стройматериалами, хозяйственными товарами и оборудованием), Донецк
11.2018 – 01.2020 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

Планирование, отчетность, дебиторка, выполнение плана, поиск местных

поставщиков, переговоры с ключевыми клиентами. Контроль за работой менеджеров, расчет ЗП, ценообразование, участие в тендерах, договорная работа.

Коммерческий директор

ООО ЦК Солид (оптовая торговля стройматериалами и оборудованием),
10.2010 – 08.2015 (4 года 10 месяцев)

Обязанности:

Планирование, разработка стратегии, контакты с представителями поставщиков и ключевыми клиентами.

Координация и обучение менеджеров активных продаж, внедрение новых проектов. Разработка стандартов работы, мотивации сотрудников, внедрение и контроль работы CRM и др.

Региональный менеджер

ООО ЮДК (завод стройматериалов), Днепр
07.2008 – 11.2010 (2 года 4 месяца)

Обязанности:

Построение дилерской сети с "0". Продажи, техподдержка, работа со строительными объектами.

Образование

Сити Бизнес Скул (CBS)

Специальность: Мастер бизнес администрирования (МБА).

полное высшее, 05.2013 – 03.2015 (1 год 9 месяцев)

БГТУ им. Устинова

Специальность: инженер-механик

полное высшее, 09.1989 – 05.1994 (4 года 7 месяцев)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Хорошее знание компьютера (1С, WORD, EXEL, POWER POINT).

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Есть понимание документации, сопровождающей продажи. Права категории «В». Опыт вождения. (феникс) 4145383 (050) viber 9012162 Имеются навыки стратегического и оперативного планирования, навыки разработки мотивации сотрудников, опыт внедрения CRM; управление товарным портфелем, построение и управление системой продаж компании, система ценообразования, контроль отчетности и ее анализ, планирование продаж, бюджетирование, управление системой обучения персонала, работа с VIPами, разработка бизнес-плана, бизнес-процессов, анализ и поиск подходящих поставщиков, разработка и согласование ТУ на продукцию, проектирование продукции и калькуляции, внедрение технологий и рецептур, планирование выпуска продукции, анализ каналов сбыта, построение дилерской сети и ценовая политика.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Найти работу с достаточным доходом в стабильной, развивающейся организации