



## ДИРЕКТОР, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ, 30 000 ГРН.

8 января  
2020

Город: [Киев](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Строительство, архитектура, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

### Опыт работы

#### Директор по развитию, коммерческий директор

ООО "Импорт Лайт", ООО "Компания Свет-Импорт Украина"

06.2017 – 10.2019 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

Направление деятельности предприятия -

Импорт и реализация электротехнической и светотехнической продукции

#### Заместитель директора

ООО СИЗ Эксперт

12.2014 – 02.2017 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

Направление деятельности предприятия - Производство и реализация спецодежды, спецобуви и средств индивидуальной защиты.

#### Региональный менеджер - Продакт менеджер - Бренд менеджер - Специалист по тендерам

ООО Анкон Трейд

10.2011 – 02.2015 (3 года 4 месяца)

Обязанности:

Направление деятельности предприятия - Один из основных игроков рынка высококачественных средств индивидуальной защиты и обеспечения промышленной безопасности на крупнейших предприятиях страны. Официальный представитель на территории Украины таких торговых марок как "Uvex", "Ansell", "3M" и многих других.

#### Заместитель директора департамента по продажам

ООО Будмакс

06.2009 – 06.2011 (2 года )

Обязанности:

Направление деятельности предприятия - Национальная сеть складов-магазинов строительных материалов. Компания - один из лидеров дистрибуции строительно-отделочных материалов на рынке Украины

## Помощник руководителя регионального отдела» -&gt; «Руководитель регионального отдела» (7 представительс

ООО Мета Импекс Украина

07.2007 – 03.2009 (1 год 7 месяцев)

### Обязанности:

Направление деятельности предприятия - Один из лидеров дистрибуции строительно-отделочных материалов

## Региональный менеджер

ООО

10.2006 – 07.2007 (9 месяцев)

### Обязанности:

Направление деятельности предприятия - представитель Венгерского концерна "Marley" на территории Украины .  
Импорт и дистрибуция строительных материалов.

## Старший менеджер (Руководитель отдела продаж)

ООО

08.2005 – 05.2006 (8 месяцев)

### Обязанности:

Направление деятельности предприятия - импортер и официальный представитель на территории Украины ряда зарубежных производителей такелажной и канатной продукции.

## Менеджер по продажам -&gt; Старший менеджер (Руководитель отдела продаж)

Ассоциации «Сириус» (ООО Сириус-Профикс)

03.2002 – 08.2005 (3 года 5 месяцев)

### Обязанности:

Направление деятельности предприятия - Импортер и официальный представитель на территории Украины ряда мировых производителей такелажа, дюбельно-анкерной и светотехнической продукции.

## Образование

### Национальный Авиационный Университет

Специальность: Инженер-строитель

полное высшее, 09.1999 – 05.2004 (4 года 7 месяцев)

## Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки:

- В случае необходимости, готов пройти дополнительные обучения/тренинги для полного соответствия моих знаний и навыков требованиям нового работодателя.

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

- Организация и контроль деятельности филиальной сети / структурных подразделений предприятия (от 4-8 филиалов);
- Организация и координирование работы торгового / административного персонала;
- Подбор персонала в торговый отдел структурных подразделений;
- Участие в тендерах (конкурсных торгах), подготовка документации, анализ целесообразности участия, расчет стоимости предложения и т.д.
- Активная работа с коммерческими и государственными тендерами на электронных торговых площадках на платформе "Prozorro";
- Создание команды менеджеров, готовых работать на достижение поставленных целей;
- Разработка и внедрение мотивационных пакетов для сотрудников торгового отдела;
- Обучение новых работников стандартам компании, ассортименту продукции, технологиям / характеристикам /

- правилам использования (применения) продукции;
- Постановка задач и контроль их выполнения, управление сбытом;
  - Составление краткосрочных и долгосрочных планов по продажам;
  - Ведение отчетности, статистики продаж, анализ показателей и т.д.;
  - Ценообразование, прогнозирование планируемой прибыли в разрезе групп товаров;
  - Мониторинг рынка, анализ конкурентной среды;
  - Работа с дилерами по всей Украине (поиск клиентов и поставщиков, заключение и ведение договоров по поставкам (закупки, продажи) продукции и т.д.;
  - Поиск новых поставщиков, внедрение новой продукции на внутренний рынок, в ассортимент компании;
  - Оптимизация ассортиментного ряда продукции в компании;
  - Управление закупками компании, разработка программы-анализатора для частичной автоматизации процесса;
  - Работа с VIP клиентами;
  - Работа с национальными DIY сетями;
  - Технические консультации;
  - Составление и подготовка прайс-листов, каталогов, коммерческих предложений, презентаций и т.д.;
  - Выполнение комплексных / проектных расчетов необходимых материалов;
  - Обработка рекламаций на продукцию;
  - Проведение презентаций, выставок.
  - ПК - уверенный пользователь, 1С, офисные программы: MS Office (Word, Excel, Power Point, Outlook), Internet, Photoshop, Corel, AutoCad, Fine Reader, ...
  - Личные качества : целеустремленность, исполнительность, энергичность, ответственность, серьезный подход к работе, умение работать в команде...
  - Положительно отношусь к командировкам.
  - Быстро обучаюсь специфике работы и корпоративным стандартам на предприятии;
  - Имеется водительское удостоверение категории «В», заграничный паспорт.
  - Требования к будущей работе: совокупный доход от 30000грн. + соц. пакет, своевременная выплата ЗП, официальное оформление, оборудованное рабочее место, корпоративная связь.

**Цель поиска работы, пожелания к месту работы:** Найти работу для возможности максимальной самореализации, применения имеющихся и приобретения новых профессиональных навыков с максимальной выгодой для нового работодателя.