

Катрич Дмитрий

★ **КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, 50 000 ГРН.**

🔄 25 мая 2023 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Сельское хозяйство, агробизнес, Строительство, архитектура

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

руководитель отдела продаж

Смарт Холдинг (Производство и реализация ПОЛИКАРБОНАТА), Киев

02.2022 – По настоящее время (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Построение Дистрибуции территория Украины

Руководитель отдела продаж

ТОВ Бетон Комплекс «Ковальская» ТМ АВЕНЮ (Производство и реализация Фигурных Элементов Мощения ТМ АВЕНЮ), Киев

09.2015 – 02.2022 (6 лет 5 месяцев)

Обязанности:

Обязанности:

- Формирование стратегии направление продаж по каналам сбыта;
- Выполнение планов продаж;
- Разработка системы мотивации по каналам продаж;
- Проведение переговоров с ключевыми игроками;
- Подбор персонала с «0»;
- Планирование бюджетирования;
- Формирование политики ценообразования;
- Формирование клиентской базы клиентов по каналам продаж;

- Внедрение программы CRM Creatio.

Личные достижения:

- Перезагрузка сетей, вывод неликвидных позиций;
- Написание и защита стратеги продаж по направлениям: Дистрибуция, Объектный канал сбыта;
- Разработка баннерной продукции для Сетей;
- Разработка стендов для Дистрибуции;

- Проведение ценовых акций;
- Вывод на рынок нового ассортимента (Старый город в «Колормикс»);
- Мотивация Дистрибуторов.
- **Прирост продаж за год 20/21 составил 46%**

директор по продажам

ООО ТД «Агрохимикат» (Производство и оптово-розничная реализация СЗР (средств защиты растений) ТМ ЗОРЯ по Украине), Киев

04.2012 – 06.2015 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Обязанности:

- **Обеспечение выполнения плана продаж;**
- Формирование бюджетов, контроль их исполнения, отчетность;
- Управление ассортиментной и ценовой политикой;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Организация, планирование и контроль работы дистрибуторов;
- Развитие клиентской базы;
- Обеспечение лидерства по уровню сервиса в своем сегменте рынка;
- Проведение учебных семинаров для работников с/х специалистов АПК (Агропромышленный комплекс);
- Закладка и проведение опытов на демо-полях в НИС.

Личные достижения:

- Выделены 2-3 дистрибутора в области;
- Сформирована команда продаж в к-ве 5 региональных менеджеров;
- Сформирована команда ТП на базе дистрибутора (проведение тренингов для ТП);
- 100% возврат дебиторской задолженности.

региональный менеджер

Ханкель Баутехник Украина (Производство и оптово-розничная реализация строительных материалов по Украине ТМ Henkel), Киев

02.2007 – 03.2012 (5 лет)

Обязанности:

Обязанности:

- Управление Региональными менеджерами к-во 5 человек;
- Управление эксклюзивными торговыми представителями к-во 46 человек;
- Управление командой из 23 промоутеров;
- Формирование команды промоутеров;
- Работа по утвержденным стандартам с Дистрибуторами и Сетями; - Проведение годовых переговоров с клиентами;
- Проведение индивидуальных Промо мероприятий в сетях;
- Разработка и реализация программы дополнительной мотивации для промоутеров;

Личные достижения:

- Внедрение системы отчетности, разработка системы мотивации ЭТП;
- Увеличение продаж АВ группа товара период 1 год -13%
- Увеличение продаж АС группа товара период 1 год -53%

Руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами

ОАО «Киевский молочный завод№3» СБЕ компании «Вимм-Билль-Данн» (Производство и оптово-розничная торговля молочной и соковой продукции), Киев

06.2002 – 01.2007 (4 года 7 месяцев)

Обязанности:

Обязанности:

- Достижение макс. объема продаж продукции компании ВБД через КК;
- Выполнение ценовой политики компании ВБД во вверенном канале;
- Внедрение политики и стандартов компании в торговых точках КК;
- Соблюдение стандартов компании в торговых точках КК;
- Подготавливать и внедрять планы совместного сотрудничества с КК;
- Выполнение плана работы отдела КК;
- Своевременное предоставление отчетов о проделанной работе;
- Устанавливать планы продаж менеджерам по работе с КК(помесячно), контролировать ход продаж и выполнение планов продаж;
- За период работы ввел двух дистрибуторов по Киевской обл. (увеличение продаж составило 20% по области);
- Разработка и подписание коммерческих маркетинговых предложений по КК клиентам (планограммы, ценовая политика, кредитная политика), обеспечение выполнения стандартов представленности в сетях;
- Успешное проведение переговоров в торговых сетях, в результате чего была достигнута договоренность об увеличении доли полки на 8%, что закреплено документально;
- Подписание договоров с VIP-клиентами, дистрибуторами;
- Перевод скидки в разряд бонуса с привязкой к планограммам и финансовой дисциплине;
- Увеличение объемов продаж по отделу КК за первый квартал 2006г на 26%;
- Сокращение дебиторской задолженности по отделу КК за первый квартал 2006г на 6,5%.

Личные достижения:

Формирование командного духа.

Взаимодействие между отделами завода.

Успешное решение конфликтных ситуаций.

Образование

Сумской аграрный университет (Сумы)

Специальность: Агроном

полное высшее, 09.2020 – 02.2022 (1 год 5 месяцев)

Киевский государственный университет технологий и дизайна (Киев)

Специальность: Экономист в сфере производства

полное высшее, 09.1994 – 03.2020 (25 лет 5 месяцев)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Программа Самооценка Word 5 Excel 5 Лига Закон 5 Outlook 5 Internet 5 1-С предприятия 7.7 4

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Готовность работать сверхурочно (Да/Нет. Если да, то как часто, можете ли в выходные): Да (по необходимости) Моя позиция: работник должен успевать выполнять свою работу в рабочее время. Но иногда действительно бывают срочные производственные задачи, когда необходимо задержаться или выйти в выходной день. Мои сильные стороны: 15-тилетний опыт работы на рынке FMCG, ответственность, работа в команде на конечный результат, высокий уровень профессионализма и самоорганизованности, коммуникабельность. Адекватно оцениваю свои возможности. Инициативность и активность. Позитивный подход к жизни. Вредные привычки (курение и т.п.): без вредных привычек Референс-лист (ФИО, должность, телефон людей, которые могли бы, при необходимости, меня охарактеризовать): 1. Бабец Роман Владимирович – Директор по продажам АВК Украина 050-347-15-75 2. Назаренко Оксана Ивановна- Финансовый директор Компания «DANONE» 050-445-05-22 3. Храмогина Светлана - зам. директора ООО ТД «Молочная слобода» М «Заречье» 050-4000-622 Опыт работы подтвержденный результатом.Реком.письмо по требованию
Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Ищу работу в г. Черновцы