

Иванов Владимир

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ

🕒 7

Февраля

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 59 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

Есть дети Готов к командировкам

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

Опыт работы

Руководитель направления по развитию продаж

Группа компаний «Универсист» (ТОО «Сантехпрофит и ТОО Афито , г. Харьков (Дистрибуция сантехнических изделий), Харьков

12.2019 – По настоящее время (6 лет 2 месяца)

Обязанности:

- Разработка нового направления продаж : продажи сантехизделий крупным застройщикам генподрядчикам, подрядчикам; производственным предприятиям, сельскохозяйственным холдингам, предприятиям железной дороги, железнорудным комбинатам
- Поиск клиентов: холодные звонки, участие в тендерах, переговоры, согласование вопросов комплектации и технических параметров поставляемого оборудования, согласование условий и подписание договоров, отслеживание закупки недостающей продукции отделом снабжения, оформление отгрузочных документов, контроль отгрузки партий продукции расширение ассортимента поставляемых товаров, установление долговременных отношений.
- Отслеживание тендеров для участия в них, подготовка тендерной документации, расчет ценового предложения, предварительный расчет себестоимости на сайтах PROZORRO , SMARTTENDER, APS, сайтов Полтавский ГОК, Эристовский ГОК, кондитерская ф-ка Квитень и др непосредственное участие в тендерных торгах.
- Комплектование крупных объектов строительства сантехизделиями для водоснабжения, отопления, канализации, строительными материалами, запорной арматуры, аппаратуры безопасности генподрядчиков, субподрядчиков строительно – монтажных организаций
- Комплектование сантехпродукцией выигранных тендеров.
- Координация, контроль и организация работы менеджеров отдела снабжения; логистики; склада; подразделений по обеспечению продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании.
- Контроль своевременности погашения дебиторской задолженности клиентами. Подготовка претензионных досудебных документов в случае просрочек платежей.
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних бизнес-процессов.

Организация и разработка направления продаж с «нуля». Разработка стратегии и увеличения объемов продаж путем расширения предлагаемого ассортимента и привлечение к работе новых клиентов? А именно предприятия аграрных холдингов «Астарта», «Кернел», «Витмарк», «Укрлендфарминг»; «Глобино», Криворожский КЖРК, Запорожский КЖРК, Новокраматорский МЗ, Днепровский тепловозоремонтный завод, Попаснянский вагоноремонтный завод, Укрнафта, Укртатнафта, Трансинвестсервис, Би Ти Солюшн, Киевский ХБК, Салтовский мясокомбинат, МК Алан, з-д Оболонь Киев, ЧАО Колос, АВК Конфекшинери, Кулиничи, Олимп и др

Начальник отдела продаж

Корпорация УПЭК , г. Харьков (Производство), Харьков

10.2017 – 12.2018 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

- Организации системных продаж продукции завода.
- Разработка и предоставление планов продаж и планов производства.
- Проведение периодического мониторинга рынка, отслеживание ценовой политики и действий конкурентов, корректировка цен на продукцию по мере необходимости с учетом ценовой политики конкурентов, предоставление новых цен для утверждения их руководителем предприятия.
- Разработка и внедрение программ мотивации сотрудников.
- Подготовка и проведение переговоров с клиентами компании.
- Координация, контроль и организация работы менеджеров отдела продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании, данных продаж, изменений рыночной конъюнктуры и эффективности рекламных стратегий завода.
- Распределение заявок и закрепление клиентов за менеджерами отдела продаж.
- Заключение контрактов на реализацию продукции производимой предприятием.
- Организация мероприятий по повышению квалификации менеджеров отдела организации их обучения.
- Осуществление подбора кадров в отдел продаж.
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов. Организация работы отдела с «нуля». Работа с гос. инстанциями (таможня и сертификация) как в Украине так и за рубежом. Разработка стратегии и тактики выхода на рынки стран СНГ. Ведение переговоров и заключение контрактов с партнерами. Разработка прайс листов и условий работы. Планирование и проведение промо акций направленных на потенциальных партнеров. Результаты - вывод продукции на рынок нескольких стран. Условия предоплаты - предоплата. Контракты -долговременные.

Менеджер по государственным закупкам/специалист по тендерам

Мебельная фабрика Дарвис

05.2016 – 04.2017 (11 месяцев)

Обязанности:

Организация работы отдела с «нуля»

Активный поиск тендеров и подходящих госзакупок по ФЗ№ 44 и ФЗ 223

Мониторинг тендерных площадок

Выявление актуальных для компании тендерных процедур

Проведение переговоров с организациями-потенциальными участниками тендеров, налаживание устойчивых связей

Консультации заказчиков по товарной линейке

Предварительный расчет закупок

Непосредственное участие в подготовке тендерной документации и в проведении котировок, аукционов

сопровождение сделок

контроль дебиторской задолженности

Создание тендерного отдела с «нуля», за полугодие выиграно около 40 тендеров и осуществлена поставка продукции предприятия заказчикам по Крыму и Краснодарскому краю.

Руководитель отдела объектных продаж

ЗАО "Экотон" (Производство оборудования для очистки сточных вод), Харьков

04.2011 – 07.2014 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Планирование и управление работой группы руководителей проектов по продажам оборудования для очистки бытовых и промышленных сточных вод. Поиск заказов, участие в тендерах, подготовка тендерной документации,

сопровождение проектов по ремонту, реконструкции и строительству очистных сооружений. Организация и проведение переговоров, согласование технических параметров, комплектации, дополнительных операций оборудования условий, подписание договоров на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций. Продажа новых видов оборудования. Разработка технической документации поставляемого оборудования для Атомных станций.

За период работы реализовано более 40 крупных проектов по замене и поставке оборудования.

Директор филиала

Стеклоприбор, Торговый дом (Производство измерительных приборов лабораторного оборудования), Харьков
08.2001 – 12.2010 (9 лет 3 месяца)

Обязанности:

Организация работы филиала с «нуля» , набор и обучение персонала, создание структурных подразделений филиала, организация их взаимодействия, организация плановой системы продаж региона, работы складского хозяйства, логистики, расширение рынков сбыта. Разработка и вывод на рынок новых видов продукции (от замысла до вывода продукции на рынок), проведение периодических первичных маркетинговых исследований рынка. Увеличение объемов продаж филиала в 4 раза за весь период работы.

Обязанности: Управления деятельностью филиала, стратегическое и оперативное планирование, бюджетное и финансовое планирование, управление структурными подразделениями, подготовка и проведение переговоров с VIP клиентами, заключение договоров.

СБС – Фармация

Помощник президента кампании по бюджетным продажам
07.1999 – 01.2001 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

Работа с существующими VIP клиентами, расширение клиентской базы, поиск новых клиентов, подготовка и участие в тендерах, заключение договоров, отслеживание исполнения договорных обязательств.

Образование

Харківське вище воєнне авіаційне інженерне училище

Специальность: інженер механик
полное высшее, 07.1983 – 08.1988 (5 лет 1 месяц)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: <p> Имею более чем 15 летний опыт административно-управленческой работы, подбор и руководство кадрами, построения систем продаж на различных рынках, опыт создания коммерческого отдела, торгового филиала с « нуля», подготовка и участие в тендерах по бюджетным закупкам, планирование и проведение рекламных кампаний, презентаций, выставок, проведение первичных маркетинговых исследований, разработка и вывод на рынок новой продукции (расширение ассортимента), подготовка и проведение переговоров презентаций, технических советов на уровне руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации. Имею много реализованных проектов.</p>