

Шаталов Роман



КОММЕРЧЕСКИЙ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, 75 000 ГРН.

🔄 20 ноября
2023

📍 Город: [Днепр](#)

Возраст: 47 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Производство, Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

Опыт работы

Заместитель директора (собственника) по коммерческим вопросам (параллельно активные продажи)

ООО «Стеко Трейдинг». (Завод-производитель металлопластиковых конструкций «Steko»), Днепр
01.2009 – 04.2012 (3 года 3 месяца)

Обязанности:

Обязанности:

- Продажи металлопластиковых конструкций дилерам «B2B». Мои личные продажи (без учёта продаж отдела) составляли, в эквиваленте – 6,5 млн долларов США в год. Количество дилеров, которых я привлёк и работал персонально – более 120-ти.
- Составление коммерческих предложений и информационных писем.
- Контроль слаженности работы отделов завода.
- Ведение ежемесячной и годовой отчётности (личные и полностью продажи по заводу).
- Анализ рынка и составление планов продаж.
- Контроль работы региональных менеджеров.
- Вынужденный контроль качества выпускаемой продукции. Взаимодействие с производством.
- Проведение переговоров по ассортименту и качеству с поставщиками профиля ПВХ и комплектующих.
- Организация и проведение семинаров, тренингов для дилеров.
- Организация и проведение маркетинговых мероприятий. Участие в выставках.
- Решение рекламационных вопросов.
- Представление интересов завода в судах.

Принимал непосредственное участие в развитии завода от открытия (был первым менеджером завода) до самого крупного в Украине. Успешно вывел на рынок две новые торговые марки ПВХ профилей и собственную торговую марку завода.

Есть дипломы и награды за неоценимый вклад в развитие завода.

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель отдела региональных менеджеров. Региональный менеджер.

ООО «Стеко Трейдинг». (Завод-производитель металлопластиковых конструкций «Steko»), Днепр

03.2006 – 12.2010 (4 года 9 месяцев)

Обязанности:

Обязанности:

- Отрывок сюжета, рекламы на ТВ с моим участием #1: youtu.be/ru3_ovl9oK4
 - Отрывок сюжета, рекламы на ТВ с моим участием #2: youtu.be/DUwMsnFkZlc
 - Активные продажи металлопластиковых конструкций дилерам «B2B» (всегда был в лидерах). Регион: г. Днепропетровск и частично область, частично г. Днепродзержинск, г. Запорожье, г. Павлоград, г. Бердянск.
 - Контроль работы региональных менеджеров.
 - Составление коммерческих предложений и информационных писем.
 - Ведение ежемесячной и годовой отчётности (личные и полностью продажи по заводу).
 - Анализ рынка и составление планов продаж.
 - Проведение переговоров по ассортименту и качеству с поставщиками профиля ПВХ и комплектующих.
 - Организация и проведение семинаров, тренингов для дилеров.
 - Организация и проведение маркетинговых мероприятий. Участие в выставках.
 - Решение рекламационных вопросов.
 - Представление интересов завода в судах.
- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Начальник отдела товарной продукции

ООО "Кадус Украина" (Официальное представительство KADUS в Украине (профессиональная косметика для волос, Германия).), Днепр

08.2002 – 06.2005 (2 года 10 месяцев)

Обязанности:

- Ведение деловой переписки (e-mail, программы the Bat, Outlook), документации.
- Подготовка заказов на поставку товара.
- Подготовка документов для импорта косметической продукции:

контракты + спецификации;

гигиеническое заключение (Министерство Охраны Здоровья Украины);

сертификаты соответствия (Днепропетровский, Винницкий центры сертификации);

документы для ТПП;

документы для таможенного оформления;

- Управление складскими ресурсами (компьютерная программа ДТС, 1С - общие сведения), логистика.
- Управление персоналом (кладовщик, торговые представители).
- Построение сети дистрибуции на территории Украины.
- Оптовые продажи, полное документарное сопровождение заказов, контроль отгрузок.
- Ведение финансового учёта, отслеживание дебиторской задолженности клиентов.
- Взаимодействие с бухгалтером.
- Командировки для переговоров с поставщиками, клиентами (Москва, по Украине).
- Проведение маркетинговых мероприятий.
- Мониторинг рынка профессиональной косметики для волос.

Есть рекомендательное письмо.

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Менеджер по продажам, кладовщик

ООО "Дуона" (Официальное представительство LONDA в Украине (профессиональная косметика для волос, Германия).), Днепр

07.1998 – 08.2002 (4 года 1 месяц)

Обязанности:

Приём, отгрузка, контроль и учёт товара на складе. Пришёл на должность грузчика. Благодаря своим способностям быстро стал кладовщиком. Немецкой комиссией компании LONDA, склад, под моим управлением, был признан лучшим в Украине и одним из лучших в Европе. Продажи профессиональной косметики.

Переезд и развитие собственной розницы компании (склад плюс доставка косметики в салоны красоты) в Восточном регионе.

Образование

НМетАУ (Днепр)

Специальность: Через три года, после окончания обучения, получил предложение о работе преподавателем в Национальной металлургической академии Украины. Отказался.

полное высшее, 07.2001 – 08.2001 (1 месяц)

ДМетАУ (Днепропетровская металлургическая Академия Украины) (Днепр)

Специальность: Теплофизический. Химическая технология тугоплавких неметаллических и силикатных материалов

полное высшее, 09.1993 – 06.1998 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- 28.05.08 – Семинар «Стратегия развития предприятий, достижение конкурентных преимуществ», Исхаков Евгений, Днепропетровская Государственная Финансовая Академия.
- 14-15.06.09 – Тренинг «Технико-экономическая аргументация в продажах светопрозрачных конструкций», Алексей Бубнов, Учебный центр «Века».
- 20-21.06.09 – Тренинг «Привлечение дилеров для оконной компании», Ирина Фенске, компания «Бизнес-креатив».
- 17-18.03.12 – Тренинг «Построение команды, управление личной эффективностью, прорыв как стиль жизни», Татьяна Троян, компания «Эффективные системы».

Знание языков

Русский - Продвинутый (свободно), Украинский - Выше среднего

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь ПК (Microsoft Office, Open Office, Internet, Photoshop, Movavi, графические и видео редакторы, другие программы). В короткие сроки готов изучить необходимое для работы программное обеспечение.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: - Водительское удостоверение категории В. - Удостоверение судоводителя малога/маломерного судна (до 6 метров) - Загранпаспорт, другие разрешения и удостоверения; - Личный автомобиль; - Информация для компаний, занимающихся товарами, связанными с рекой и спортом: личная лодка (видео: <https://youtu.be/6DcXURui3Y>), занимаюсь водными лыжами (видео: <https://youtu.be/JawJS3MGc88>), рыболов-ный стаж – с 5 лет, пинг-понг, коньки, горные лыжи и т.д.