

Пинчук Василий

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

🔄 24
сентября

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 49 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Учредитель

Агро Индастриал Груп (Агро поставки комплектующих), Киев
10.2021 – 08.2022 (10 месяцев)

Обязанности:

Создание компании как дилера по продаже промышленных и сельхоз шин для работы с конечным потребителем в Украине, создание сайта с нуля и продвижение в интернет-ресурсах. Переговоры с поставщиками и заключение договоров на поставку шин.

Должность: учредитель

Обязанности: поиск конечных потребителей на данную продукцию с дальнейшим расширением компании и самостоятельным импортом от прямых производителей. На данном этапе компания работает с затратами на раскрутку и не большой прибылью. Для следующего шага развития компания требует инвестиций в размере 200 000 евро для завоза продукции с заводов.

Глава наблюдательного совета

ООО ПВК КБ Пожспецмаш (производство спецтехники), Киев
09.2019 – 08.2020 (11 месяцев)

Обязанности:

ООО ПВК КБ Пожспецмаш завод по производству техники (спецмашин) для пожарной, нефтедобывающей и газодобывающей отраслей.

Должность: Глава наблюдательного совета

Работа с государственными и частными компаниями по продвижению производимой продукции завода.

Обязанности:

Поиск и продажа пожарной и

нефтедобывающей техники(спецмашины) государственным и частным компаниям. Ведение переговоров с первыми лицами компаний для успешного проведения будущих тендеров.

Формирование портфеля заказов для производства на заводе. Участие в международных выставках и проведение переговоров с зарубежными заказчиками.

Анализ рынка конкурентов и изучение преимуществ и недостатков производимой ими техники. Анализ рынков импортной аналогичной техники для приобретения новых технологий и оборудования для выпускаемой нашим заводом продукции. Анализ рынка с других отраслей Украины для получения информации по потребности техники, которую в дальнейшем можно будет производить на нашем заводе. Продвижение сайта и создание дополнительных инструментов в интернет ресурсах.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Генеральный директор

ТОВ Индастриал Тайрс (Импорт и оптовая продажа), Киев
09.2010 – 07.2019 (8 лет 9 месяцев)

Обязанности:

Ключевые компетенции:

Организация маркетинговых исследований, управление персоналом, организация взаимодействия с филиалами и дилерами, финансовое планирование.

Профессионал в области продаж и управления персоналом с развитым стратегическим мышлением; умею проводить переговоры, при этом добиваясь максимального результата; целеустремленный, дипломатичный, легко встречающий вызовы и достигающий запланированные цели всеми возможными способами. Разработка тактик и стратегий по развитию и продвижению брендов. Создание и разработка дополнительных сайтов на торговых площадках интернет порталов для увеличения он-лайн продаж. Использование интернет ресурсов для продвижения собственных торговых марок и брендов. Официальный дилер заводов MITAS, KABAT, Ozka.

с 01.09.2010 – по н.в. ООО «Индастриал Тайрс», компания с иностранными инвестициями (Литва, Германия), прямой импортёр сельхоз и индустриальных шин в Украину, официальный дилер европейских заводов.

Должность:

с 01.03.2016- по 15.07.2019 Генеральный Директор.

с 2.09.2010- 01.03.2016 Директор по продаже.

Построение и развитие компании «0» на территории Украины и до вывода ее на лидирующие позиции среди компаний-дилеров с/х шин. Фактически компания управлялась и развивалась мной с даты открытия до продажи компании т.к. учредители приняли решение уйти с Украины.

Обязанности:

- Управление компании и реализация планов по достижению финансовых показателей.
- Бюджетирование (формирование и реализация бюджетов, доходности и затрат предприятия). Формирование ценовой политики продукции.
- Прогнозирование и планирование заказов на заводах производителях, планы поставок квартальные и годовые. Продажи B2B и B2C, их контроль и развитие с применением всех инструментов продаж.
- Продвижение на территории Украины известных мировых, так и новых брендов.
- Развитие собственных представительств, а также дилерской и розничной сети.
- Непосредственное участие в проведении переговоров и заключении коммерческих договоров с крупными дилерами.
- Анализ рынка конкурентов, стратегии развития в условиях высокой конкуренции на рынке.
- Подбор и обучение сотрудников компании для работы.
- Планирование начисления заработных плат и формирование бонусных систем для мотивации работы сотрудников.
- Контроль выполнения поставленных задач сотрудниками.

- Ведение переговоров с иностранными поставщиками и поиск новых.
- Контроль взаиморасчетов с поставщиками.
- Отчетность перед учредителями.
- Личные продажи.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

менеджер направления

ТОВ МСБУД (Строительство и импорт строительной техники), Киев

05.2006 – 09.2010 (4 года 4 месяца)

Обязанности:

Строительная компания ООО «МС БУД» Должность: менеджер направления «строительная техника» (продажа бетононасосов MECBO и бетонозаводов PICCINI на территории Украины). Работа с строительными компаниями Украины

✓ Есть рекомендации с данного места работы

ведущий менеджер

ТОВ Укртекстиль (производство и импорт), Киев

01.2004 – 05.2005 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

ООО «Укртекстиль» - производитель спецодежды и средств индивидуальной защиты, входящий в пятёрку самых крупных в Украине.

Должность: ведущий менеджер.

старший менеджер

ЗАО Энергосоюз (импорт энергоносителей), Киев

07.1999 – 01.2004 (4 года 6 месяцев)

Обязанности:

ЗАО «Энергосоюз» - продажа природного газа на промышленные предприятия Украины, строительных материалов, спецтехники, цветного металла. Реализация продукции полученной от заводов в счет оплаты природного газа по бартерной схеме.

Должность: старший менеджер.

Образование

МАУП (Киев)

Специальность: Финансовый менеджмент

полное высшее, 09.2006 – 06.2009 (2 года 9 месяцев)

Знание языков

Английский - Начальный

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Все офисные

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Аналитические способности, организация маркетинговых исследований, управление персоналом, организация взаимодействия с филиалами и дилерами, финансовое планирование. Опыт построения компании с «0» и эффективного управления. Есть опыт выведения на новых продуктов и торговых марок на рынок Украины. Инициативность. Опыт работы с большими объемами промышленных, строительных и сельхоз предприятий 20 лет. Проведение переговоров с первыми лицами предприятий. Большой опыт в работе с розницей и дилерскими сетями. Стратегическое мышление. Работа с разными товарными группами и быстрая перестройка для продвижения нового. Технический разбираюсь в устройствах любой техники и оборудовании. Рекомендации. Робертас Матиошайтис Учредитель Литва, ООО Индастриал Тайрс, +370 699 98777 Евгений Шёнберг Учредитель Германия, ООО Индастриал Тайрс +49 172 5668060

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Поиск постоянной и перспективной работы в области развития и

контроля продаж, управления, менеджмента и маркетинга. Построение дилерской сети и розничной . Развитие бизнеса с «0».