Велькин Валерий

ДИРЕКТОР, 10 000 ГРН.

6 декабря 2021 Город: Донецк

Возраст: 53 года
Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа, дополнительный заработок
Категории: Консалтинг, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✔ Готов к командировкам

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Описание

Резюме.

Ф.И.О.: Велькин Валерий Валериевич

Пол: муж

Образование: высшее

Дата рождения: 24 Ноября 1972г.

Образование:

1. 1990-1992гг. - **Донецкий коммерческий техникум** по специальности товароведение продовольственных товаров. Присвоена квалификация: **Товаровед-организатор продовольственных товаров**.

2. 1993-1999г. - **Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского** по специальности маркетинг продовольственных товаров. Присвоена квалификация: **Экономист-маркетолог**.

Опыт работы:

1. 09,08,1992г. - 10,06,1997г. - **Продавец продовольственных товаров** (отдел «МЯСО») – разделка и обвалка мясных туш, птицы, изготовление мясных полуфабрикатов и их реализация.

2. 14,07,1997г. - 18,12,1998г. - **Менеджер по межрегиональному сбыту:**

- продажа предметов интерьера элитных западных производителей в Украине – активный поиск новых клиентов, прямые продажи, создание собственной сбытовой сети, логистика, аналитический маркетинг рынка Украины с применением собственных методик, ВЭД (проведение переговоров с поставщиками, формирование заявок, работа с таможенными документами), организация и контроль сборочного производства (от 30 сотрудников).

3. 18,01,1999г. - 29,12,2003г. - **Ведущий менеджер по продаже** алюминиевых, металлопластиковых профилей, фурнитуры и оборудования для производства конструкций из них (окна, двери, фасады) – активный поиск новых клиентов, прямые продажи, аналитический маркетинг рынка с применением собственных методик, ВЭД (проведение

переговоров, заключение договоров, формирование заказов, работа с таможенными документами), участие в разработке новых видов алюминиевых профилей фирмы и фурнитуры **HILAL (Турция), ДЗАП (Донецкий завод алюминиевых профилей),** фурнитуры **SAVIO (Италия)** и резиновых уплотнителей фирмы **SECIL (Турция)**. Знание специальных "оконных" программ!!!

4. 14,01,2004г. - 18,04,2008г. - **Управляющий филиала** консалтинговой корпорации в г. Донецке (области ответственности: Донецкая и Запорожская):

- организационно-управленческие и контрольные функции в сфере управления коммерческой недвижимостью: организация работы и руководство службами собственного бизнес-центра филиала компании, ведение полной административно-хозяйственной деятельности, организация бесперебойного функционирования всех инженерных систем здания, работа с госорганами (инспектирующими и надзорными);

- работа с арендаторами, аналитический маркетинг рынка коммерческой недвижимости;

- организация и контроль проведения маркетинговых исследований в регионе: маркетинг телевидения и контроль электронных систем передачи данных, аналитический маркетинг потребительского рынка региона с использованием собственных методик, аналитика продаж, разработка маркетинговой политики по выводу и продвижению на рынок новых видов продукции и торговых марок («West», «Немиров», «Три корочки», «Braun», «Доместос» и т.д.), организация проведения эксит-пуллов и др.;

- управление персоналом (от 150 сотрудников);

5. 01,05,2008 - 31,11,2009г. - **Начальник отдела сбыта** кондитерских, хлебобулочных изделий и замороженных полуфабрикатов из слоёного теста в Донецкой области**:**

- активный поиск новых клиентов, создание собственной сбытовой сети, аналитический маркетинг рынка с использованием собственных методик, участие в разработке и выведении на рынок новых видов продукции, слежение за основными конкурентами, разработка ценовой политики, логистика, участие в тендерах;

- успешная работа с национальными и региональными ТС: **Метро, АШАН, Амстор, Обжора, АТБ, Брусница, 7 Квартал, Фуршет, Лия, Велика Кишеня, Аппетит, Хлебушек и т.д.** (проведение переговоров, заключение договоров, разрешение спорных вопросов и конфликтных ситуаций, разработка ценовой политики);

- разработка и реализация новой стратегии и концепции развития группы компаний на рынке сбыта кондитерских, хлебобулочных изделий и замороженных полуфабрикатов в условиях жёсткой конкуренции, в момент острого мирового финансового кризиса;

- управление персоналом (от 60 сотрудников).

6. 01,12,2009г. - 28,02,2014г. - **Коммерческий директор:**

- **организация производства рыбных консервов** по давальческой схеме и их сбыта в Украине, России и других странах СНГ: аналитический маркетинг рынка сбыта и производителей рыбоконсервной продукции, организация закупки рыбы, контроль качества производства консервов, ценообразование и логистика, вывод на рынок новой ТМ с "0", развитие территорий, организация продаж на экспорт, контроль ВЭД, открытие с "0" филиала в Москве, участие в международных выставках;

- **организация и контроль оптовых закупок** (Херсонская обл., АР Крым и т.д.) **и оптово-розничных продаж плодоовощной продукции**, на оптовых и розничных рынках Донецка и Донецкой области, организация экспорта в Россию (аналитический маркетинг рынка сбыта, анализ с\х производителей, проведение переговоров, заключение договоров, организация и контроль поставок);

- управление персоналом от 140 сотрудников.

7. 03,03,2014г. – 31,08,2019 - Заместитель директора информационно-консалтингового центра:

- поиск покупателей (торговых партнеров, дистрибьюторов, инвесторов) – СНГ, ЕС;

- формирование перечней отечественных и зарубежных фирм по заданной номенклатуре товаров;

- бизнес-справки на зарубежные фирмы, выписки из зарубежных торговых реестров;

- маркетинговые исследования рынков СНГ;

- информация о ценах мировых рынков на товары и услуги;

- консультации по вопросам предпринимательской и внешнеэкономической деятельности;

- обзор экспорта и импорта предприятий интересующего клиента региона;

- разработка бизнес-планов по зарубежным стандартам для привлечения иностранных инвесторов;

- продажа маркетинговых услуг сторонних компаний по аутсорсингу (Битрикс24, 1С и др.);

- организация и контроль работы собственного call-центра (заказчики услуг центра, персонал, скрипты).

Личные качества:

1. Опытный управленец и переговорщик с высоким уровнем самоорганизации;
2. Отличный организатор со стратегическим мышлением и высокими аналитическими способности;
3. Наличие успешного опыта прямых продаж и креативного мышления.
4. Коммуникабельный, стрессоустойчивый, целеустремлённый, ответственный, исполнительный;
5. Продвинутый пользователь ПК (WINDOWS, Office и т.д.);
6. Открытие предприятий с "0" и запуск их в работу;
7. Готовность к командировкам и переезду;
8. Приоритет - постоянное место работы.

VALERIY24111972 – Скайп;