

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА.

🔄 17 февраля
2023

📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 42 года

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

Категории: Офисный персонал, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

Опыт работы

Учредитель компании

MarkGroop (Телекоммуникационного сетевого оборудования), Харьков
03.2020 – 03.2022 (1 год 11 месяцев)

Обязанности:

Строил компанию с нуля. Стратегическое планирование развития компании на всей территории Украины. Постановка целей по продажам и разработка инструментов по их достижению. Управление командой региональных представителей. Участие в выстраивании логистических маршрутов и управлении торговым маркетингом. Разработал и внедрил стандарты работы региональных представителей компании. Активно участвовал в выстраивании качественного взаимодействия между подразделениями компании. Разрабатывал стандарты сервиса и логистики отделов компании. Принимал активное участие в переговорах с крупными сетями и др. VIP клиентами. Повысил навыки и личные лидерские качества команды. Разработал и внедрил индивидуальные обучающие программы. Проводил регулярное обучение персонала непосредственно в "полях" работая с реальными возражениями. Разработал и внедрил стандарты отчетности и контроля по управлению каналами сбыта.

Оптимизировал базу клиентов по V продаж и категориям продукции. Организация выставок за границей (Гуанчжоу Китай).

Управление персоналом. Управление проектами. Стратегическое планирование. Рекрутинг, обучение, оценка, развитие и мотивация персонала. Разработал должностные инструкции и задачи. Создал стандарты работы персонала.

Руководитель отдела продаж

Instell engineering (Строительство, системы автоматизации), Харьков
01.2015 – 11.2019 (4 года 10 месяцев)

Обязанности:

Стратегическое планирование продаж и запуск интернет-проектов. Создание контента и контент-стратегия. Наладил работу в каналах B2B, определил зоны роста по отношению к потенциалу рынка. Разработал стратегию для реализации потенциала компании на рынке. Поставил цели по вводу новых продуктов и направлений развития дистрибуции. Определил потенциал рынка в деньгах на ед. населения, относительно категорий продукции. Выполнял поставленные руководством компании цели.

Заключил договора и настроил работу с локальными и национальными сетями.

Структурировал работу отделов компании. Оптимизировал транспортную и складскую логистику. Разработал и ввел стандарты работы персонала. Обеспечил рост продаж на 60%. Увеличил базу активных клиентов на 94% Ввел стандарты складских остатков и оборачиваемости продукции на складах. Выполнил поставленные планы продаж от 98% за весь период работы. Разработал стратегию развития компании на 5 лет.

Прописал цели по каждому сотруднику компании. Разработал концепцию развития собственных ТМ. Запустил ряд проектов в Европе (Барселона Испания).

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

SIRIUS-LINE (HI-FI И HI-END ТЕХНИКА, МУЛЬТИРУМ, СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ, СВЕТ), Харьков
03.2009 – 09.2015 (6 лет 6 месяцев)

Обязанности:

Управление персоналом. Управление проектами. Стратегическое планирование. Рекрутинг, обучение, оценка, развитие и мотивация персонала. Разработал должностные инструкции и задачи. Создал стандарты работы персонала. Разработал стратегию развития организации. Создал систему отбора, развития и оценки персонала.

Создал проект, корпоративные стандарты обучения. Разработал и внедрил проекты, направленные на повышения уровня мотивации персонала и эффективности достижения целей компании. Выполнял поставленные руководством компании цели.

Разработал внутренние тренинги, "Управление временем", "Стандарты работы команды", "Цикл управления командой", "Коучинг - как инструмент развития". Разработал систему проведения коучинга. Повысил профессиональные навыки команд до стандартов компании. Достиг единого понимания целей компании. Обеспечил эффективное внутриконтное взаимодействие(front office back office)

Результат: была организована четкая система работы компании с дилерской сетью. Восточный регион неоднократно лидировал по реализации продукции компании в Украине., за что сотрудники неоднократно получали сертификаты лидерства и другие ценные подарки от руководства компании. За время работы оборот компании на вверенной территории увеличился в более чем в 4 раза, а присутствие на рынке достигло 85-90%.

СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ И РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

КОМПАНИЯ «ДЖЕМ» (КОМПЬЮТЕРЫ, МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ), Харьков
05.2004 – 11.2006 (2 года 6 месяцев)

Обязанности:

Участие в ТОП составе компании;
разработка стратегических планов увеличения продаж;
вход и развитие новых областей;
обеспечение рентабельности направлений, отдела;
обеспечение выполнения плановых показателей по продажам;
контроль дебиторской задолженности;
организация полного цикла продаж: заказ - склад - доставка - клиент - возврат ДС на офис;
разработка стандартов работы и функциональных обязанностей сотрудников отдела;
разработка и эффективное проведение маркетинговых мероприятий;
подбор и обучение персонала (территориальные менеджеры, торговые представители, менеджеры сопровождения продаж);
регулярные командировки по закрепленной территории, с целью оптимизации процессов и увеличения эффективности работы сотрудников на местах.
В подчинении - 31 человек.
Достижения (за последние два года):
увеличил активную клиентскую базу компании.
объем продаж по отделу вырос более чем в 5раз.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

КОМПАНИЯ «ФАРГО» (РОЗНИЧНАЯ И ОПТОВАЯ, КОНВЕРТАЦИЯ ВАЛЮТЫ), Харьков
11.2002 – 01.2004 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

- руководство отделом (в прямом подчинении 7 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов отдела;
- анализ эффективности работы отдела;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж отдела;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;

- разработка системы мотивации отдела.

Образование

ХГУ "НУА" (Харьков)

Специальность: Прикладная психология

полное высшее, 09.1999 – 06.2002 (2 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- За весь период своей профессиональной деятельности прошел более десятка тренингов по управлению персоналом и навыкам проведения переговоров. На данный момент сам провожу тренинги по продажам
- Ицхак Пинтосевич : Книги, Семинары
- ОБУЧАЮЩИЕ СЕМИНАРЫ ОТ КОМПАНИЙ: "KARMA-DIGITAL", "FOSTERGROUP", "LUXTONE"

Знание языков

Английский - Выше среднего, Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: • уровень грамотного пользователя ПК; • знание и умение работы с Word, Excel • навыки работы со специализированными системами 1С: опыт работы с системой CRM; Bitrix24 • опыт продаж более 20 лет; • опыт ведения переговоров на уровне первых лиц; • навыки управления персоналом; • опыт создания и развития бизнеса с нулевого цикла, от бизнес-проекта до функционирования устойчивой компании; • формирование команды, подбор и обучение персонала, наставничество, разработка систем мотивации; • оперативное и стратегическое планирование, организация и развитие продаж, контроль процесса; • знание работы склада, транспортного отдела; • наличие автомобиля

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Навыки Бизнес-планирование. Стратегический менеджмент. Управление предприятием. Организаторские навыки B2B B2C Продажи. Развитие дистрибуции. Мотивация персонала. Управление продажами. Обучение персонала. Бюджетирование. Торговля Развитие ключевых клиентов Открытие торговых филиалов. Планирование продаж. Прямые продажи. Управление командой. Управление сотрудниками в регионах. Аналитика продаж. Ведение переговоров. Управление персоналом. Продвижение бренда. Управление затратами. Анализ себестоимости. Ориентация на результат. Ценовая политика. Запуск новых продуктов. Стратегическое мышление. B2C маркетинг. Обучение и развитие. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Женат, воспитываю трех прекрасных сыновей. Занимаюсь спортом, увлекаюсь дзюдо и онлайн-курсами. Играю в бильярд.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Слава Украине!!!