

Королев Андрей

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 30 000 ГРН.

🔄 26 мая 2022 📍 Город: [Киев](#)



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

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

Описание

Королев Андрей Валентинович

Дата рождения: 13 июля 1981 года

Получение дополнительного опыта работы в большой компании и применение навыков развития собственного бизнеса. Желание работать с командой профессионалов, делиться идеями и расширить круг делового общения.

Ожидаемый доход - от **30 000** грн.

Готов к командировкам.

Приемлем ненормированный рабочий день.

Образование: 1998-2004гг. НТУУ «КПИ». Специальность: инженер компьютерных систем. Диплом специалиста.

Опыт работы:

08.2020г.-текущее время. Руководитель регионального развития продаж в компании «Астриум»(эсклюзивный дистрибьютер в Украине продукции компании Canon Medical Systems)

-Организация, управление и развитие продаж в закрепленных регионах.

-Мониторинг активности конкурентов, выявление потенциала развития.

-Планирование, согласование, проведение маркетинговых мероприятий.

-Соблюдение ценовой и территориальной политики.

-Планирование, прогноз, анализ, контроль продаж.

-Ведение переговоров, заключение контрактов.

10.2018г.-03.2020г. Заместитель руководителя отдела продаж; Руководитель отдела логистики компании «Пегас-СК»(Официальный дистрибутор КБТ и МБТ Samsung, LG, Bosch, Indesit, Whirpool, Hisense, Midea, КБТ, МБТ и ТВ CTM AKAI, Edler, Hoffson)

Функции:

Заместитель руководителя отдела продаж

-Поиск и ведение новых клиентов.

-Подбор новых сотрудников.

-Пост-продажи ключевым клиентам.

- Согласование цен и условий отгрузки.
- Контроль подаваемой отчетности специалистов по продажам.
- Контроль продаж специалистов по продажам.
- Разработка мотивационных схем для сотрудников.
- Подготовка и участие в тендерах.
- Контроль дебиторской задолженности.

Руководитель отдела логистики

- Контроль экспедиторов, логистов и администраторов 5 складов в Украине.
- Анализ, планирование, организация, координация и управление (включая контроль исполнения) логистических процессов предприятия.
- Проектирование и разработка новых, а также оптимизация существующих логистических маршрутов, поиск новых перевозчиков, подписание договоров с новыми перевозчиками.
- Контроль наполнения и выхода плановых маршрутов.
- Оптимизация стоимости и эффективности логистических маршрутов, просчет целесообразности доставки заказов немаршрутных клиентов, контроль цен на услуги перевозчиков.
- Координация и направление финансовых потоков, связанных с логистическими процессами.
- Согласование взаимодействия отдела с другими подразделениями компании в соответствии с разработанными и утвержденными технологическими схемами.
- Контроль процесса морских перевозок (Китай): от загрузки контейнера на фабрике, до доставки его на склад.
- Мониторинг и контроль установленных цен на услуги по морским перевозкам(Китай), поиск новых Перевозчиков и подписание договоров.

06.2015г. – 09.2018г. Руководитель компании «Maghed-Test» (ФЛП “Королев А.В)

Деятельность компании «**Maghed-Test**» сосредоточена на двух направлениях:

1. производство универсального магнитного держателя Maghed(www.maghed.com.ua)
2. проведение тестирования и кастомизации мобильных устройств.

Функции по направлению “Универсальный магнитный держатель Maghed ”:

- Продвижение продукта на рынке Украины.
- Контроль качества продукции.
- Поиск новых клиентов и работа с существующими клиентами.
- Контроль оптовых и розничных продаж.

Функции по направлению “Тестирования и кастомизации мобильных устройств”:

- Тестирование и кастомизация ПО смартфонов, кнопочных телефонов, телевизоров, медиа приставок;
- Привлечение новых клиентов, заключение контрактов, анализ и мониторинг активного рынка;

- Обучение персонала техническому процессу, решений для устранения ошибок и развития отношений с клиентами;
- Взаимодействие с иностранными фабриками, работа с англоязычными специалистами по разработке ПО;
- Разработка индивидуальных программ и сценариев тестирования под устройства.

Результаты работы и достижения

Направление **“Универсальный магнитный держатель Maghed ”:**

Магнитный держатель был изобретен и разработан с нуля, были подписаны договора на поставки продуктами как крупным оптом (Молдавия, Грузия, Россия), так и средним оптом: онлайн-магазины, сетевые магазины, несколько крупных сетевых ритейлеров Украины.

Направление **“Тестирования и кастомизации мобильных устройств”:**

Заключен контракт с двумя ведущими А-брендами по телефонии Украины и с тремя крупными В-брендами. Проведено более пятисот тестов устройств с дальнейшим выходом на рынок. Разработан индивидуальный стиль для кнопочных телефонов одного из В-брендов. **Развита сеть предоставляемых услуг по четырем основным направлениям: Украина, Казахстан, Грузия, Азербайджан.**

12.2013г. - 04.2016г. Ведущий специалист по продажам в GSM направлении. Компания ”ЮГ Контракт”.

Функции:

- Оптовые и розничные продажи GSM, IT продукции и аксессуаров в розничные и сетевые магазины техники;
- Развитие региональной сети, заключение контрактов;
- Посещение выставок и тренингов с целью привлечения клиентов;
- Выполнение плана продаж;
- Контроль дебиторской задолженности.

Результаты работы и достижения:

Заключены договора с известными сетевыми клиентами. Открыто 12 новых точек продаж в регионах. Увеличены продажи для существующих клиентов на 100-200%. Увеличены продажи нескольких новых клиентов на 200% благодаря индивидуальному подходу. Снижена дебиторская задолженность по ключевым клиентам с предоставлением эксклюзивных программ лояльности.

Успешный ввод и продвижение, на рынке таких торговых марок как: ERGO, BRAVIS, NAPPOLO, DIGI, DURACELL и т.д. Эксперт ТГ "мобильные терминалы и аксессуары"

Развитие клиентской базы с нуля, построение системы дистрибуции на рынке Украины.

01.2012г.-08.2013г. Начальник отдела рекламы ООО “ВЕПР Медиа”

Функции:

- Координация работы отдела, постановка задач, контроль их выполнения;
- Подбор новых сотрудников;
- Развитие перспективных, долгосрочных отношений с клиентами, партнерами;
- Поиск клиентов, презентация компании, ведение переговоров;
- Анализ конкурентов, их преимуществ, расчет их возможных стратегий поведения на рынке;
- Продажа рекламной площади журнала.

Результаты работы и достижения:

Подписаны контракты с международными компаниями, привлечены к сотрудничеству крупные

украинские компании, увеличена сеть распространения издания (авиалинии, сеть Интернет, клубы, рестораны, телевизионные студии, выставки Премиум класса).

02.2011г.- 10.2011г. Официальный представитель в г. Киев и Киевской области ООО "Свитахо"

Функции:

- Поиск и ведение новых клиентов;
- Мониторинг рынка;
- Продвижение продукта на рынок, презентации;
- Увеличение объемов продаж (активные продажи);
- Обучение клиентов;
- Участие в выставках.

Результаты работы и достижения:

Открыто направление прямых продаж, компания выведена на рынок Киева и Киевской области.

06.2009г. - 09.2010г. Начальник отдела по сертификации ООО "Лепта-Украина"

Функции:

- Руководство отделом, постановка задач, контроль их выполнения;
- Сертификация радиоизлучающих устройств, аудио-видео техники, бытовой техники, медицинского оборудования, спортивного питания;
- Получение разрешительных документов от УкрЧастотНадзора;
- Разработка заключений СЭС;
- Организация и проведение переговоров;
- Решение вопросов с органами и лабораториями;
- Контроль и качество выхода продукта компании.

Результаты работы и достижения:

Заключены договора о сотрудничестве с несколькими международными компаниями.

05.2004г.- 06.2009г. Ведущий специалист по сертификации ГК «ФОКСТРОТ» (ООО "Инновационная компания "Лепта")

Функции:

- Сертификация радиоизлучающих устройств, аудио-видео техники, бытовой техники, медицинского оборудования, спортивного питания;
- Получение разрешительных документов от УкрЧастотНадзора;
- Разработка заключений СЭС.

Дополнительная информация.

Языки: русский, украинский - свободно, английский - Pre-Intermediate.

Уровень IQ- 138.