

Резнік Микола

ДИРЕКТОР, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ

🔄 15 лютого
2024

📍 Город: [Тернопіль](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торговля, продажі, закупки

✓ Состою в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готов до командировок

[Войдите](#) или [зарегіструйтесь](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опыт работы

Директор філіалу

ТОВ "Інстал Галичина" (ТОВ "РОМСТАЛ УКРАЇНА") (Торговля, продажі, закупівлі), Тернопіль
12.2015 – 01.2020 (4 роки 1 місяць)

Обязанности:

Дотримання всіх умов та стандартів від «РОМСТАЛ УКРАЇНА»

(5,2 роки) Організація професійної, ефективної команди

Аналіз потенціалу ринку на ввіреній території та його розширення

Організація та контроль звітності

Керування персоналом, постановка задач цілей та організація їхнього ефективного виконання

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Особисті проведення переговорів та укладання договорів

Особиста співпраця з VIP клієнтами

Формування комерційних пропозицій та участь у тендерних торгах

Запровадження маркетингової активності в регіоні та рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Організація роботи з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Ведення та контроль документації стосовно філіалу від «РОМСТАЛ УКРАЇНА»

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор філіалу

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕПЛО - МАКС" (Торговля, продажі, закупівлі), Тернопіль
12.2014 – 12.2015 (1 рік)

Обязанности:

Підбір професійної та ефективної команди торгових представників

Аналіз потенціалу ринку на ввіреній території та розширення ринку

Організація та контроль звітності

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці

Стратегічне планування роботи

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Особисті проведення переговорів та укладання договорів

Керування персоналом, постановка задач та організація їхнього ефективного виконання

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Регіональний керівник відділу дистрибуції

« Промислові мастила Захід» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернополь

09.2012 – 11.2014 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

(2,1 роки) Організація професійної, ефективної команди торгових представників ринку B2C та менеджерів ринку B2B.

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній території та ефективні методи розширення ринку збуту(з 3% до 38%).

Стратегічне планування роботи відділу продаж

Керування підлеглим персоналом, постановка задач та організація їхнього ефективного виконання

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці.

Запровадження маркетингової активності в регіоні та рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Особисті проведення переговорів та укладання договорів з національними VIP-клієнтами (корпорація МРІЯ; KERNEL; Нібулон; Ukrland Farming; Сварог Вест Груп...)

Формування комерційних пропозицій та участь у тендерних торгах, як для державних установ так і комерційних (ТОВ Укрелектроапарат; Нетішенська АЕС...)

Організація роботи з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Впровадження умов інвестиційних проектів для партнерів.

Організація та контроль звітності з дистрибуційної діяльності відділу

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Керівник відділу дистрибуції

Корпорація IOI; ТОВ « Промислові мастила» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернополь

09.2010 – 09.2012 (2 года)

Обязанности:

(2 роки) Підбір професійної та ефективної команди торгових представників ринку B2C та менеджерів ринку B2B

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній території та розширення ринку збуту

Планування роботи відділу продаж

Керування підлеглим персоналом

Постановка задач та організація їхнього виконання

Мотиваційні програми для клієнтів

Запровадження маркетингової активності в регіоні

Рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Особисті проведення переговорів

Формування комерційних пропозицій

Робота з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Організація та контроль звітності відділу продаж

ДИПЛОМ – «Кращий працівник корпорації 2011»

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Супервайзер відділу

ПП «БАЯДЕРА», ТОВ «Авант – Трейд» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернополь
07.2007 – 08.2010 (3 года 1 месяц)

Обязанности:

(3,3 роки) Підбір та організація професійної команди торгових представників

Аналіз потенціалу території

Розширення ринку збуту

Управління продажами

Розробка та впровадження промо-акцій

Контроль та аналіз планування роботи торгової команди

Співпраця з усіма клієнтами на підпорядкованій території

Забезпечення представленості згідно категорій торгових точок і стандартів мерчандайзингу

Забезпечення збільшення об'ємів продаж торгової команди

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Популяризація брендів на підпорядкованій території

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Торговий представник

ТОВ «ТДК» (Тернопільська дистрибуційна компанія) (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернополь
07.2006 – 07.2007 (1 год)

Обязанности:

(1 рік) Розширення торгово – представницької мережі

Організація процесів продажу

Ведення договірної роботи

Продажі на прямому контакті

Робота з дебіторами

Проведення презентацій, промоакцій кінцевому споживачу

Робота з брендами «Henkel», «Bella», «Hyatt», «Arnest»

Образование

1991р. Львівська школа-інтернат спортивного профілю (футбол) (капітан юніорської збірної ССРСР-України) (Львов)

Специальность: Футбол

неоконченное высшее, 09.1988 – 05.1991 (2 года 7 месяцев)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Ініціативність, відповідальність, аналітичні здібності, працелюбність, комунікабельність, проактивність, вміння організувати командну роботу, здатність та бажання до засвоєння нових знань та навичок, стійкість до стресів, готовність брати на себе відповідальність, не конфліктність