

Мартынюк Валентин

ДИРЕКТОР, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ

16 сентября
2020

Город: [Днепр](#)



Возраст: 40 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Банковское дело, ломбарды, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Описание

Ключевая информация

- Создание и руководство отделом активных продаж (с активным поиском клиентов) с «нуля»
- опыт в продажах более 12 лет, на руководящих должностях более 8 лет.
- положительные показатели роста продаж на разных предприятиях;
- опыт управления коллективом от 6 до 500 человек;
- создание системности работы коллектива;
- выполнение целей установленных компанией.
- организация бизнес-процесса продаж - от покупки до реализации.
- умение работать и налаживать отношения с ключевыми клиентами.
- анализ рынка, анализ результатов работы и оптимизация процессов продаж.
- планирование продаж.
- работа в команде.
- работа на результат.
- управление персоналом, умение вести переговоры.
- принятие качественных управленческих решений.

Навыки работы с компьютером

Продвинутый пользователь: Microsoft Word, Microsoft Excel, Internet Explorer, Outlook Express, 1-C (7,8), Microsoft PowerPoint, Jira, CRM.

Опыт работы

Директор по продажам

янв 2018 - настоящее время (2 года 9 мес)

ООО «ФК «Кредиплюс», торговая марка FinX

Финансовые услуги

- стратегическое планирование деятельности компании, бюджетирование, разработка коммерческой политики, маркетинговой и продуктовой стратегии компании
- организация и управление коммерческими, операционным и финансовым направлениями
- ответственность за выполнение KPI компании (объемы продаж, выручка, маржинальный доход на единицу и общий марж. доход, EBITDA и чистая прибыль) и утвержденного бюджета компании. Достижения: Создание и построение с "нуля" эффективного Департамента продаж с кол-вом сотрудников в подчинении более 500 человек, в 40 городах Украины, открыл и запустил 60 Региональных центров, в сегменте кредитования installment, PDL. Организация работы по возврату дебиторской задолженности до 60 дней Soft и Hard-collection. с соблюдением баланса доходности. Создание и внедрение системы мотивации по всем должностям сети (месячной и квартальной). Разработка и проведение мотивационных программ с целью привлечения/удержания клиентов

При необходимости могут быть предоставлены рекомендации

Директор по продажам и маркетингу

ноя 2016 - дек 2017 (1 год 2 мес)

ООО «Микрокредитный центр БМ», торговая марка Экспресс Финанс

Финансовые услуги

Полное Управление продажами: разработка коммерческой стратегии компании. Управление и координация маркетинговой активности. Оценка эффективности существующих каналов продаж, развитие прямых продаж. Организация работы по возврату проблемной задолженности. План разработки промо-активностей, запуск и контроль проведения промо-акций, организация работы с рекламными материалами. Привлечение клиентов через лидогенераторов, смс рассылки, телефонные продажи обработки холодных баз. Планирование, контроль выполнения целевых показателей.

Управление Департаментом продаж в составе 400 человек. В прямом подчинении 2 заместителя и 8 начальников Управлений. 55 отделений в региональной сети.

При необходимости могут быть предоставлены рекомендации

Начальник Восточного Управления\Региональный менеджер

апр 2015 - дек 2017 (2 года 9 мес)

ООО «Микрокредитный центр БМ», торговая марка Экспресс Финанс, Днепр

Финансовые услуги

Зона ответственности Днепропетровская, Харьковская, Полтавская область 14 отделений кол-во подчиненных 60 сотрудников

Развитие вверенной территории, систематическое выполнение KPI по продажам, возврат денежных средств в т.ч. проблемных кредитов, рост портфеля, привлечение новых клиентов. Достижения 2 года подряд Восточное Управление лучшее из 6-ти Управлений в рейтинге по всем показателям, с самым большим кредитным портфелем.

Начальник отделения

мар 2013 - мар 2015 (2 года 1 мес)

Изи Кредит, ООО

Финансовые услуги

Эффективное управление вверенным филиалом; Бизнес-планирование и развитие продаж; Разработка и реализация политики продаж компании; Разработка стратегии развития новых и существующих направлений; Обеспечение выполнения плана продаж; Координация деятельности, развитие и обучение и мотивация сотрудников

; Работа с проблемной задолженностью Достижение: Лучший филиал Украины по продажам 2014г

Начальник территориальной группы

ноя 2010 - ноя 2011 (1 год 1 мес)

ООО «Торговый дом «Щедро», г. Днепр. Производство и реализация масложировой продукции (маргарин, жиры, заменители молочных жиров, майонезы, кетчупы, соусы)

FMCG

Обеспечение выполнения плана продаж компании; проведение переговоров с ключевыми клиентами; подбор, обучение, организация работы отдела продаж анализ рынка, разработка трейд-маркетинговых мероприятий

Начальник отдела продаж/Руководитель филиала

ноя 2008 - сен 2011 (2 года 11 мес)

ООО «Планета Сервис-К», ООО "Самэкс", ООО "Логик" (продажа бумаги, канцтоваров, упаковочных материалов, бытовой химии и продуктов питания, детской игрушки.)

Услуги для бизнеса - другое

Расширение клиентской базы , увеличение оборотов, управление отделом продаж, построение планов продаж, закупка товаров, оптовые продажи

Образование

Национальный Университет Экономики (Тернополь)

Год окончания 2007

Банковское дело, магистр. Диплом с отличием.

Дополнительная информация

Наличие водительских прав: Категория В, Наличие собственного автомобиля