

Перерва Андрей



ДИРЕКТОР НАПРАВЛЕНИЯ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА СБЫТА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, 35 000 ГРН.

🔄 17 декабря 2023 📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 51 год

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Логистика, доставка, склад, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Зам. Генерального директора по продажам.

ООО «ВП Роганский МК» (производство и реализация колбасных изделий.), Харьков
09.2020 – 06.2021 (9 месяцев)

Обязанности:

- оперативное управление продажами,
- открытие региональных представительств,
- разработка мотивационной программы отделов,
- анализ экономических показателей компании, их контроль.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель отдела продаж

ООО МК «Риал» (производство и реализация колбасных изделий), Харьков
08.2019 – 06.2020 (10 месяцев)

Обязанности:

- подбор сотрудников,
- оптимизация отдела продаж,
- бюджетирование продаж, разработка и внедрение документооборота в УС и т.д.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Начальник отдела продаж и логистики.

ООО «Салтовский комбинат». (производство и реализация колбасных изделий.), Харьков
07.2009 – 05.2017 (7 лет 10 месяцев)

Обязанности:

- создание структурных логистических подразделений, ТД и т.д.,
- разработка ассортимента продукции, вывод новых торговых марок,
- оперативное управление продажами и т.д.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Образование

Харьковский Государственный политехнический университет «ХПИ» (Харьков)

Специальность: физикотехнический.

полное высшее, 09.1990 – 02.1996 (5 лет 5 месяцев)

Дополнительное образование

- «Школа торгового представителя» - агентство «Бизнес-мастер». "Основы техники продаж" ("Bridgetown Foods Ukraine" г. Днепропетровск). «Увеличение нумерической дистрибуции » г.Киев Внутренние тренинги в МК «Юбилейный» «Стратегия развития продаж» «Мастер дистрибуции» (пошаговый метод построения продаж)
- «Мастер дистрибуции для дистрибуторов»

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Пользователь ПК (EXCEL , WORLD , INTERNET , 1С)

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Опыт продвижения товаров и опыт маркетинговых исследований, управление бизнес-процессами, ценообразование рынка сбыта, подбор и управление персоналом, управление процессами закупки, ввод на рынок новых позиций и представленность по стандартам во всех каналах сбыта, разработка и внедрение мотиваций, организаторские способности, лидерские и коммуникационные качества, внимательный слушатель и собеседник, умею склонить к своей точки зрения, всегда нацелен на выполнения результата, высокая работоспособность, организаторские способности, умение работать в команде, ответственность, настойчивость в достижении поставленных целей, аналитическое мышление, легкообучаемость, порядочность. Наличие легкового авто