

# Мартіросян Давид

## ★ КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ, 60 000 ГРН.

🔄 20 мая 2022 📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 44 года

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

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

### Опыт работы

#### керівник відділу збуту

ТОВ ((Виробництво, імпорт, дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ

03.2017 – По настоящее время (8 лет 1 месяц)

#### Обязанности:

Управління продажами в центральному, східному і південному регіонах:

- 1) контроль і керівництво збутом;
- 2) проведення переговорів з VIP клієнтами;
- 3) побудова дистрибуції в центральному, східному і південному регіонах України
- 4) акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
- 5) розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
- 6) оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
- 7) створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;

#### комерційний директор

Армінг груп ТОВ ((Імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)), Київ

04.2012 – 07.2013 (1 год 2 місяця)

#### Обязанности:

Обов'язки: керівництво компанією

- 1) розробка бізнес процесів;
- 2) підбір кадрів, створення відділу з активних продажів;
- 3) управління та контроль збутом;
- 4) пошук і ведення переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Росія, Україна, Іспанія);
- 5) визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
- 6) проведення переговорів з VIP клієнтами;
- 7) побудова дистрибуції в кожній області України
- 8) ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
- 9) акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, планування поставок, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
- 10) розробка стратегії і засобів для стимуляції росту кількісних і якісних показників збуту продукції, їх впровадження і контроль виконання відділом продажів;
- 11) оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
- 12) створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;

Результат: компанія з нуля увійшла в новий для неї ринок і в перший же рік зайняла 10% ринку України.

#### керівник проекту

Браво Глас Трейд ТОВ ((Імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)), Київ

07.2009 – 04.2017 (7 лет 9 месяцев)

## Обязанности:

Обов'язки: керівництво проектами фасадна сітка і будівельна хімія, а саме:

- 1) розробка бізнес проекту;
- 2) рішення кризових явищ в проектах компанії;
- 3) контроль і керівництво збутом;
- 4) пошук і управління переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Естонія, Росія, Україна);
- 5) визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
- 6) проведення переговорів з VIP клієнтами;
- 7) побудова дистрибуції в кожному регіоні України
- 8) ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
- 9) акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
- 10) розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
- 11) оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
- 12) створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;
- 13) написання статей технічного і аналітичного напрямку в спеціалізованих виданнях, та ін ..

Результат 1: під моїм керівництвом було реанімовано проект будівельна хімія, створений новий прибутковий проект фасадна сітка, мій відділ зробив максимально високий рівень продажів більш ніж 270 тисяч доларів в місяць (щорічне зростання продажів за новим проектом більш ніж в 1.5 рази).

Результат 2: під моїм керівництвом був оптимізований проект будівельна хімія, знайдені нові рішення технічних і економічних характеристик товарної групи, що дозволило підвищити конкурентоспроможність напрямку і збільшити прибуток в 2 - 2,5 рази; реанімовано прибутковий проект фасадна сітка, розпродані неліквідні залишки, відновлений актуальний ринку асортимент, відновлені втрачені клієнти, знайдені і залучені нові постачальники, оптимізовано якість і конкурентоспроможність напрямків.

## керівник відділу збуту

Евротрейд ПП ((імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ  
10.2006 – 06.2009 (2 года 8 месяцев)

## керівник відділу збуту

Гран плюс ТОВ ((імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ  
11.2005 – 11.2007 (2 года )

## керівник відділу збуту

Декодор ТОВ ((виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ  
07.2004 – 07.2005 (1 год )

## комерційний директор

Київський завод дверних систем ТОВ, Престіжбуд ТОВ (холдинг «Будівельні рішення») ((виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)), Київ  
03.2003 – 07.2004 (1 год 4 месяца)

## Образование

### Міжрегіональна академія управління персоналом (Київ)

Спеціальність: Фінанси і міжнародна економіка  
полное высшее, 01.2002 – 01.2004 (2 года )

### Національний авіаційний університет (Київ)

Спеціальність: Факультет Систем Управління  
полное высшее, 01.1997 – 01.2003 (6 лет )

## Дополнительное образование

- Google Analytics Academy, Google Analytics Course (2021)
- Google Digital Workshop Основи цифрового маркетингу (2021)
- Тьютор королівського інституту маркетингу CIM, Великобританія, Основні напрями реформування продажів (2006)
- Балтікгруп, Підбір кадрів, проведення співбесід і правильне делегування завдань (2007)
- Бізнес-профі, Організація продажів і підвищення їх ефективності, 2008

## **Знание языков**

Английский - Выше среднего, Испанский - Выше среднего, Русский - Профессиональный (эксперт),  
Украинский - Профессиональный (эксперт)

## **Дополнительная информация**

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Навички: Планування продажів Управління продажами Аналітика продажів Продажі через дистриб'юторів Управління роботою з ключовими клієнтами Аналітичні дослідження Аналіз ринку Проведення переговорів робота з VIP клієнтами Ведення переговорів Розвиток продажів B2B Продажі Управління проектами Організаторські навички Робота в команді Ділове листування Укладання договорів Навчання персоналу Управління командою Управління співробітниками в регіонах Сучасний роздріб Управління персоналом Мотивація персоналу Керівництво колективом Ділова комунікація Стратегічний менеджмент Стратегічне планування Стратегія Розвитку Оптимізація бізнес-процесів Цінова політика Про мене: Спеціаліст з побудови продажів: написання стратегій просування, продукт менеджмент, керівництво відділом продажів, делегування і контроль виконання завдань, аналітика результативності, моніторинг ринку і т.д. Кваліфікований та досвідчений менеджер як відділу продажів, так і проектів загалом, з досвідом роботи понад 18 років.