

Богатыренко Владимир

★ **РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО ПРОДАЖАМ, 55 000 ГРН.**

🔄 21 января
2022

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 54 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

Опыт работы

Начальник отдела непроизводственных материально-технических ресурсов Департамента категорийного управления

АО "Укрзалізниця" ((Грузоперевозки)), Киев

03.2021 – По настоящее время (4 года 1 месяц)

Обязанности:

обеспечение формирования номенклатуры категории с учетом требований заказчиков относительно самого предмета закупок, условий, сроков, объемов, графиков поставки, квалификационных критериев и других существенных факторов; разработка (обновление, актуализация) определение мер и инструментов для реализации категорийных стратегий закупок номенклатуры; обеспечение реализации категорийных стратегий и планов закупок номенклатуры; обеспечение выполнения категорийных планов закупок по определенной номенклатуре; планирование, координирование и проведение встреч с поставщиками по определенной номенклатуре; участвовать в проверках по соблюдению нормативно-правовых номенклатуры по определенным руководством ЦКТУ показателям; актов, по другим обеспечением эффективности встреч с поставщиками вопросов, относящихся к компетенции отдела; обеспечение соблюдения правил документооборота, ведение делопроизводства в отделе и надлежащее хранение документов в течение установленного срока, относящихся к компетенции отдела

Руководитель отдела продаж

Астра Дистрибьюшн, ((Импорт, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Киев

11.2012 – 03.2021 (8 лет 3 месяца)

Обязанности:

управление отделом продаж;
подбор, обучение, контроль и мотивация сотрудников;
контроль выполнения и постановка планов продаж,
контроль поступлений оплат от клиентов;
проведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей; создание договоренностей об участии в сезонных мероприятиях в течение года;
обновление, улучшение условий работы с клиентами;

Достижение:

- заключение договоров поставки с торговыми сетями, в том числе на новые группы товара собственного импорта;
- прирост оборота компании около 40% за счет развития продаж по новым товарным группам.

Руководитель отдела продаж

ООО "Национальная мультимедийная компания" ((Издательство, производство, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Киев

05.2009 – 11.2012 (3 года 6 месяцев)

Обязанности:

- постановка планов продаж и поступлений денег;
 - формирование контроль и управление отделом 4 руководителя направления, 32 менеджера, 12 региональных менеджеров, 16 продавцов медиа отделов, в непосредственном подчинении;
 - контроль и регулирование дебиторской задолженности;
 - контроль наличия сверок и документации по клиентам;
 - контроль отгрузок клиентам в случае невыполнения клиентами обязательств по платежам;
 - обновление, улучшение условий работы с клиентами (расширение количества ТТ, увеличение доли витрины, расширение ассортимента);- контроль организации стартовой отгрузки, торгового оборудования при расширении количества ТТ у клиента или расширении ассортимента;
 - ведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей, годовые переговоры;
 - урегулирование сложных ситуаций с клиентами;
 - контроль своевременной пролонгации договоров.
 - совместное создание и утверждение логистической схемы работы с Операционным Директором и Руководителями направлений;
 - формирование потребности в обслуживании мерчандайзерами ТТ с Руководителями направлений;
 - контроль документооборота для предоставления в бухгалтерию.
 - ведение мониторинга продаж поставленного товара и спроса на новые товары совместно с директором по ассортименту
- Достижение:
-организация продаж в новые каналы сбыта, сети АЗС (более 700 мАч), гипермаркеты, магазины по продаже строительных материалов, интернет

Начальник торгового отдела филиала

Корпорация "РОШЕН" ((Производство, оптовая торговля, работа с сетевыми магазинами)), Киев
10.2005 – 04.2009 (3 года 6 месяцев)

Обязанности:

- составление планов и принятие мер по выполнению плановых показателей предприятия
- контроль динамики развития рабочей базы клиентов
- ведение контроля и учета взаиморасчетов по заключенным договорам, связанным с реализацией товаров и услуг фирмы-логистика маршрутов доставки продукции;
- кадровая комплектация и списочная численность отдела, 5 супервайзеров, 24 менеджера по продажам, 5 мерчандайзеров, 3 оператора, в непосредственном подчинении.

Образование

Национальный университет пищевых технологий (Киев)

Специальность: Технологический факультет. Инженер-технолог по переработке, хранению и консервированию мяса и мясопродуктов, Киев
полное высшее, 09.1995 – 06.2000 (4 года 9 месяцев)

Киевский национальный торгово-экономический университет (Киев)

Специальность: Торговый факультет. Товаровед и организатор торговли продовольственными товарами
полное высшее, 09.1987 – 06.1991 (3 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Курсы, тренинги («Системный подход к продажам» (Май 2014) «Управление персоналом по Адизесу» (Июнь 2019г.))
- Курсы, тренинги («Эффективные переговоры» (Март 2010г) «Экстрим – тренинг» (Июль 2010) «Секреты управления временем и основные навыки делегирования»)
- Курсы, тренинги («Экстрим – тренинг «Все невозможное – (Июнь 2008) «Системный подход к продажам» (Сентябрь 2008г) «Организация работы су»)
- Курсы, тренинги («Математика продаж» (Июль 2006) «Математика продаж» (Июль 2007) «10 шагов успешных продаж» NEW (Февраль 2007) «Экстрим – тренинг»)

Знание языков

Русский - Продвинутый (свободно), Украинский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Word, Excel, Outlook 1С Підприємство AC Моніторинг