

Александрович Константин

★ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 40 000 ГРН.

🔄 6 мая 2022 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 40 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

Опыт работы

Коммерческий директор

ООО "БАЛАККОМ" (Производство и продажа текстиля), Киев

11.2021 – 03.2022 (3 месяца)

Обязанности:

- Кризис менеджмент;
- Планирование, организация и контроль продаж по всем каналам сбыта по всей территории Украины + экспорт.

Количество подчиненных: 67 чел.

Региональный менеджер по прямым продажам продуктов нового поколения GLO

ЧАО "А/Т ТАБАЧНАЯ КОМПАНИЯ В.А.Т. – ПРИЛУКИ" (Производство, продажи), Киев

04.2020 – 10.2021 (1 год 5 месяцев)

Обязанности:

- Управление прямыми продажами на территории Киевской и Черкасской обл.;
- Организация и контроль работы персонала, развитие и мотивация;
- Анализ и контроль выполнения ключевых показателей;
- Обратная связь центральному офису о ситуации на рынке.

Количество подчиненных: 160 чел.

Результаты деятельности:

Команда №1 по продажам в рейтинге между регионами Украины.

БИЗНЕС - ДЕВЕЛОПЕР. Проектная работа.

ООО "ЛАЙФСЕЛЛ" (Телекоммуникации/связь), Киев

11.2019 – 04.2020 (5 месяцев)

Обязанности:

- Запуск системы отчетности для полевых сотрудников;
- Разработка и написание технического задания подрядчику;

Тестирование и прием работы.

Региональный менеджер по прямым продажам

КОМПАНИЯ “ТАПЕРВЕР УКРАИНА” (Производитель эксклюзивной высококачественной посуды премиум-класса для дома и кухни.), Киев

07.2017 – 07.2019 (2 года)

Обязанности:

- Управление продажами в Украине и Республике Беларусь;
- Работа с дистрибьюторами;
- Проведение переговоров и заключение договоров покупки и поставки продукции;
- Анализ состояния рынков;
- Создание сети сбыта продукции.
- Результаты деятельности:

Увеличение объёмов продаж с 800 тыс. грн. до 2 млн. грн. в неделю.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

КОМПАНИЯ “СТВ-ОРБИКО” (Дистрибьютор брендов косметических средств для волос), Киев

11.2016 – 07.2017 (7 месяцев)

Обязанности:

- Управление продажами в канале «ключевые клиенты»;
- Переговоры с ключевыми клиентами, заключение договоров;
- Планирование, контроль и анализ продаж;
- Организация и контроль трейд-маркетинговых активностей.

Менеджер отдела планирования и контроля инвестиций торгового маркетинга и дистрибуции

ЧАО “А/Т ТАБАЧНАЯ КОМПАНИЯ “В.А.Т. – ПРИЛУКИ” (Производство, продажи), Киев

11.2006 – 11.2016 (10 лет)

Обязанности:

01.2016 – 11.2016

МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ТОРГОВОГО МАРКЕТИНГА И ДИСТРИБУЦИИ (ТМД), г. Киев.

01.2014 – 12.2015

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР. Кировоградская область.

06.2012 – 12.2013

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР. Запорожская область.

12.2009 – 06.2012

СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПЛАНИРОВАНИЯ АКТИВНОСТЕЙ ТМД И РАЗВИТИЯ РЕПОРТИНГОВЫХ СИСТЕМ, г. Киев.

11.2006 – 12. 2009

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ОТДЕЛА ТОРГОВОГО МАРКЕТИНГА ПО КЛЮЧЕВЫМ КЛИЕНТАМ. (АР КРЫМ), г. Симферополь.

Образование

Национальный университет пищевых технологий (Киев)

Специальность: Экономика предприятия

полное высшее, 09.2002 – 06.2008 (5 лет 9 месяцев)

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Владение спец ПО: Bitrix 24, 1С, SalesForce, Business Object, Агент+

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Водительские права категорий «В», «В1», «С», «С1» (2002г)