

Журавльов Олексій

★ КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, 35 000 ГРН.

🔄 21 декабря 2022 📍 Город: [Одесса](#)

📍 Готов к командировкам: [Киев](#), [Днепр](#), [Львов](#)



Возраст: 48 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Медицина, фармацевтика, 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

Директор департаменту з продаж ТМ "GIRtech"

ТОВ "ГІР ІНТЕРНЕТШНЛ" (виробництво вогнетривкої продукції), Днепр

03.2020 – 03.2022 (1 год 11 месяцев)

Обязанности: **Обов'язки:** - Розробка виробничої, маркетингової стратегій ТМ «GIRtech» - Розробка та впровадження на виробництві нових видів продуктів ТМ «GIRtech» - Розробка планів реалізації готової продукції - Розширення клієнтської бази - Проведення переговорів, участь у виставках та галузевих форумах **Досягнення:** - Розробка та впровадження на виробництві більше 15 нових видів вогнетривких виробів - Побудова дилерської мережі для ТМ «GIRtech» - Організація експортних поставок у країни Європейського союзу, СНГ та країни близького Сходу - Участь у міжнародних виставках та галузевих форумах «Барбекю і грили», «ОктоберПіч» - Рост обсягів продажів у 2021 році більше ніж у 5 разів, розширення клієнтської бази більше ніж 2,5 рази - Створення сторінок та просування ТМ «GIRtech» у соціальних мережах Facebook, Instagram - Початок співпраці з національними роздрібними мережами по реалізації продукції ТМ «GIRtech»

Виконавчий директор

ТОВ "Торговий дом "МВК" (Роздрібна та оптова торгівля лікарськими засобами, виробами медичного призначення, лікувальної косметики), Одесса

02.2012 – 02.2020 (8 лет)

Обязанности: **Обов'язки:** - керівництво фінансовою та господарською діяльністю підприємства - формування та планування фінансової політики підприємства - контроль фінансових та економічних показників підприємства - проведення переговорів із постачальниками та покупцями - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - організація співпраці з державними та бюджетними організаціями **Досягнення:** - побудова роздрібною мережі з 10 аптек та оптового складу - робота з державним бюджетом за програмою реімбурсації з 2014 року - реєстрація у державних організаціях та постановка у виробництво лікарських засобів: Хлоргексидин-МВК, Перекис водню-МВК, Мегасепт-МВК - виведення на ринок, просування косметичного засобу для лікування шкірних захворювань (входив до ТОП-10) - розробка, запуск у виробництво та виведення на ринок лінійки лікувальної косметики для волосся - реєстрація за кордоном та експортне постачання лікувальної косметики в: Білорусь, Молдову.

директор

ТОВ "Деліта" (Виробництво вологих серветок, лікувальної косметики, виробів медичного призначення), донецьк

11.2008 – 02.2012 (3 года 3 месяца)

Обязанности: **Обов'язки:** - керівництво фінансовою та господарською діяльністю підприємства - забезпечення виконання виробничих, маркетингових, фінансових та інших планів підприємства - організація роботи та ефективної взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства **Досягнення:** - повне погашення підприємством банківських кредитів - сертифікація виробництва за стандартами ISO-9001:2008, HACCP - досягнення обсягу експортних поставок понад 50% - розширення асортименту вологих серветок із 9 до 21 видів - запуск виробництва лікувальної косметики - монтаж та введення в експлуатацію на виробництві системи вентиляції та кондиціонування - будівництво та введення в експлуатацію складу сировини то готової продукції - розробка ТЗ та придбання за кордоном обладнання для виробництва вологих серветок у великих упаковках (понад 50 шт) - реєстрація та запуск у

виробництво виробив медичного призначення

комерційний директор

ТОВ "Георг Біосистеми" (Виробництво дієтичних добавок та лікувальної косметики), Донецьк
11.2005 – 10.2008 (2 года 10 месяцев)

Обязанности: **Обов'язки:** - організація збутової та дилерської мережі, розширення клієнтської бази, - розробка планів реалізації готової продукції - організація та контроль роботи менеджерів з продажу - розробка маркетингових планів - вихід на нові закордонні ринки (Молдова, Болгарія, Азербайджан, країни Балтії та інші) - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - організація та контроль роботи зовнішньої служби (торгові та медичні представники) - проведення переговорів, участь у виставках та ярмарках **Досягнення** • збільшення продажів більш ніж у 10 разів • участь у розробці, рестайлінгах та виведенні на ринок понад 25 нових продуктів • виведення на фармацевтичний ринок препаратів: Синусліфт, Горлоспас, Чистонос, Постаантибіотик, Гірчичний бальзам та ін. ТОП-3 у своїх категоріях на фармацевтичному ринку України

комерційний директор

ТОВ ВТФ "Сарепта" (Виробництво виробів медичного призначення та лікарських засобів), Донецьк
11.2004 – 10.2005 (10 месяцев)

Обязанности: **Обов'язки:** - організація збутової та транспортування продукції - участь у розробці та складанні перспективних планів реалізації готової продукції - організація та контроль роботи відділів продажу та маркетингу - контроль фінансових та економічних показників підприємства - участь у розробці та виведенні на ринок нових продуктів - проведення переговорів, участь у виставках та ярмарках **Досягнення:** - збільшення продажів більш ніж на 30% - розробка розширення асортименту та виведення на ринок нових видів лікарських засобів, виробів медичного призначення, лікувальної косметики, засобів гігієни

Заступник директора по фінансам та збуту

ТОВ НВК "Донспецпродукт" (Виробництво лікарських засобів (інфузійних розчинів)), Бахмут
09.2003 – 10.2005 (2 года)

Обязанности: **Обов'язки:** - управління фінансовими потоками, проведення фінансово-економічного аналізу підприємства - формування та стратегічне планування фінансової політики підприємства - організація постачання підприємства, транспортування та збутової готової продукції - організація пошуку нових клієнтів та постачальників, розробки - реєстрації та постановки у виробництво нових продуктів **Досягнення:** - відновлення виробництва після 10 місячного простою з вини державних органів - погашення заборгованості перед співробітниками та постачальниками, поновлення повноцінної роботи підприємства - реєстрація та постановка у виробництво нових препаратів: NaCl, Глюкоза, Неогемодез та ін.

Образование

Донбаська національна академія будівництва та архітектури

Спеціальність: Економічний, Економіка підприємства, Донецьк
полное высшее, 09.1994 – 06.1999 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- "Донецький державний університет" "Центр іноземних мов при факультеті іноземних мов", Англійська мова (2008)
- "ТЮФ Норд Україна" Внутрішній аудитор систем менеджменту якості відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO (2009)
- "ТЮФ Норд Україна" Спеціаліст з систем менеджменту якості відповідно до вимог ISO:9001:2008 (2009)
- "SIC Global" LLP Великобританія, Система управління безпекою харчових продуктів (ISO:22000:2005+BRC/Внутрішній аудит) (2011)
- Центр вивчення англійської мови «American English Centre», Англійська мова, Основний курс (2017)
- Школа бізнесу для підприємців "Нова Пошта", "Ефективність бізнесу" (2018)

Знание языков

Английский - Ниже среднего

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Просунутий користувач Office: Word, Exel, Power Point

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Автомобілі, подорожі, біг на довгі дистанції, читання Водійске

посвідчення категорії А, В, С