Черін Дмитро

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 20 000 ГРН.

30 августа 2022

Город: Киев

Возраст: 49 лет
Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа
Категории: HR, управление персоналом, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✔ Состою в браке ✔ Есть дети ✔ Готов к командировкам

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Описание

г. Киев

Черин Дмитрий Анатольевич

Дата и место рождения: 31 марта 1976 года, г.Киев.

Семейное положение: женат;

Дети: дочь; сын.

Профессиональный опыт:

2021 - «**ТМ** Ходоровский **Мясо Кобинат»**

Должность – Територіальный менеджер Кииев**, Киевская** область.

03. 2020 **по 01.10.2020 «ПП Кондор** Маркет»

Должность – Руководитель отдела (Киев-Киевская область)

Специализация компании: производство и импорт.

(ТМ «Долина желаний», ТМ «Дива Де Олива», ТМ «Шарм»)

Каналы сбыта: дистрибьюторы, опт, хорека

В подчинении: 5 человек

Обязанности:

• Обеспечение реализации стратегии продаж компании на закрепленной территории и участие в её разработке;
• Участие в разработке планов продаж и обеспечение их выполнения ;

• Формирование структуры сбыта на территории;

• Привлечение новых и организация работы существующих дистрибьюторов;

• Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий в регионе;
• Проведение анализа и оценки эффективности продаж в регионе;
• Обеспечение внедрения ценовой и ассортиментной политики отдела в регионе;
• Участие в подборе и обучении, отслеживании результатов работы персонала.

06.2019 по 03.2020
ТОВ Ратушенко Киев FMCG

Должность – директор по продажам (г.Киевская область)

Специализация компании: дистрибуция алкогольной и бакалейной продукции: (ТМ «Петрус», ТМ «», ТМ «Хортица», ТМ «Хлебный Дар», ТМ «Немироф», ТМ «Здорово», ТМ «Пампол», ТМ «Аквамарин»)

Каналы сбыта: локальные сети, розница, хорека,

В подчинении: 12 человек

Обязанности:

• Разработка и внедрение коммерческой политики компании;
• Управление отделами: продаж, закупки.

• Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;

• Формирование портфеля брендов, поиск новых ТМ;
• Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий;
• Подбор и обучение персонала;
• Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;
• Контроль и выполнение нормативных правил по работе с дебиторской задолженностью и просроченной дебиторской задолженностью.

03.2017 по 01.2019 ТОВ Гранд Эксим FMCG (бакалея)

Должность – директор по продажам.

Специализация компании: дистрибуция бакалейной продукции: (ТМ «Жменька», ТМ «Олимп», ТМ «Малятко», ТМ «Аквамарин», ТМ «Алекс»)

Каналы сбыта: опт, локальные сети, розница.

В подчинении: 17 человек

Обязанности:

• Планирование, организация, контроль и координация работы отдела продаж;

• Разработка и выполнение планов по продажам продукции с выделением приоритетных сегментов, каналов сбыта, брендов и продуктов компании;

• обеспечение максимально возможного уровня торговой наценки при реализации продукции

• Подбор и обучение персонала;
• Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;

10.2015 по 02.2017 ТОВ Колосс 21

Должность – исполнительный директор.

Специализация компании: производство железобетонных конструкций.

Каналы сбыта: Строительные компании: «Интеграл Буд», «УКРБУД», «Житло Буд»

В подчинении: 240 человек

Обязанности:
• Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;

• Работа с дебиторской задолженностью;
• Управление отделами: продаж, закупки, транспортной логистики, складом;

• Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;
• Организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений.

03.2009г.- 08.2015 ООО «Промфармимпекс» FMCG (бакалея)

Должность – исполнительный директор

Специализация компании: дистрибуция бакалейной продукции (ТМ «Аквамарин», ТМ «Росинка», ТМ «Рижское Золото», ТМ «Август», ТМ «Малятко» ,ТМ «Алекс», ТМ «Чемпион»)

Каналы сбыта: опт, национальные сети, локальные сети, розница, хорека,

В подчинении: 45 человек

Обязанности:

• Разработка и внедрение коммерческой политики компании;
• Управление отделами: продаж, закупки, транспортной логистики, складом;

• Разработка и внедрение эффективной мотивации работников отделов компании;

• Формирование портфеля брендов, поиск новых ТМ;
• Разработка и внедрение трейд - маркетинговых мероприятий;
• Подбор и обучение персонала;
• Переговоры и контроль работы с ключевыми клиентами;
• Организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений компании;

Дополнительные сведения:

• свободно владею ПК как пользователь (Word, Excel, Internet,1 С)

• наличие водительского удостоверения категории «В», личный автомобиль

• непрерывный стаж вождения 17 лет;

Личные качества:

• решительность
• ответственность
• стремление к самореализации и успеху
• целеустремленность
• уверенность в себе
• стойкость в стрессовых ситуациях

• способность самостоятельно принимать решение