

# Івашківський Іван

## КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

🔄 24 марта 2024 📍 Город: [Винница](#)



Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Производство, 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

#### Менеджер (управитель) із збуту, керівник проекту

Виробнича компанія, Вінниця (виробництво) (харчова промисловість), Вінниця

06.2020 – По настоящее время (4 года 9 месяцев)

#### Обязанности:

- Побудова дистрибуції торгової марки "з нуля".
- Просування продукції через різні канали збуту в форматі B2B: мережі, дистрибутори, оптовий канал, е-комерція, інтернет-магазини.
- Досвід ведення переговорів з ЛПР вищого рівня.
- Організація і координація процесу створення продукту, виходячи з технічних та якісних характеристик.
- Координація процесів розробки дизайну, створення упаковки, тестування готової продукції.
- Передпродажна підготовка продукції: вивчення кон'юнктури ринку, визначення цінового сегменту, конкурентного середовища.
- Укладання договорів.
- Взаємодія з партнерами через платформи EDI.
- Організація процесу доставки.

#### Керівник, менеджер (управитель) із збуту

ТОВ «Маркетинг Груп», Вінниця (FMCG (B2B канали для імпортової продукції)) (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт), Вінниця

12.2018 – 12.2019 (1 год )

#### Обязанности:

- Координація та взаємодія з усіма підрозділами організації щодо просування продукції.
- Координація роботи складу: контроль ООС, інвентаризація.
- Аналіз руху товару та узгодження об'єму закупівель з виробником.
- Взаємодія з постачальником відносно оптимальних параметрів співпраці : асортимент, forecast, вартість продукції.
- Робота з митницею та перевізниками щодо імпорту.
- Участь у процесі укладення ЗЕД контракту.
- Управління персоналом.
- Ведення управлінського обліку організації в 1С8 (P&L, баланс).
- Побудова дистрибуції торгової марки "з нуля".
- Просування продукції через різні канали збуту в форматі B2B: мережі, дистрибутори, оптовий канал, е-комерція, інтернет-магазини.
- Досвід ведення переговорів з ЛПР вищого рівня.
- Проведення презентацій продукції.
- Розробка активностей для торгових команд дистрибуторів та їх контроль.

Результат: створення «з нуля» дистрибуції імпортової ТМ в 12 областях України. Побудова співпраці з 6 дистрибуторами та вихід на середньомісячний об'єм продажу в 1 млн. грн. за 4 місяці. Постановка управлінського обліку організації на платформі 1С8 з подальшим його веденням.

## Заступник директора

ТОВ «Стар Груп-02», Вінниця (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт), Вінниця

11.2016 – 12.2018 (2 года )

### Обязанности:

- Контроль діяльності фінансово-адміністративного, комерційного відділу, бухгалтерії, логістики організації.
- Ведення управлінського обліку в системі 1С8.
- Контролінг.
- Формування поточних та річних звітів.
- Розробка та впровадження ефективної системи мотивації для ТП при роботі з дебеторською заборгованістю на базі 1С8.
- План-фактовий аналіз роботи відділів, маршрутів, підрозділу організації
- Координація роботи складів підрозділів дистрибутора: контроль ООС , інвентаризація, регламент вивантаження-завантаження даних, виведення результатів інвентаризацій
- Контроль коректності розрахунку собівартості, валового прибутку, рентабельності та ефективності діяльності організації.
- Постановка ТЕО розробникам платформи 1С8.
- Створення нових відділів: пошук та підбір персоналу, мотивація, контроль діяльності.
- Визначення та регламентація асортименту продукції для відділів дистрибутора.
- Розвиток мережі збуту торгових марок дистрибутора: мережеві клієнти, оптові канали, дистрибутори.

Результат: переведення облікової системи дистрибутора з облікової системи 1С7 на 1С8. Постановка процесу ведення управлінського обліку. Запровадження контролінгу та партійного обліку. Оптимізація процесу надходження оборотних засобів за рахунок впровадження автоматизованої системи мотивації ТП та контролю грошових потоків. Створення нових відділів організації : ХоРеКа та ЗЕД – розширення каналів збуту продукції дистрибутора та зростання ефективності роботи в середньому +10%. Автоматизація процесу інвентаризації: введення терміналів, проведення безпаперового переобліку, реалізовано можливість дистанційного переобліку в будь-який момент часу без зупинки роботи складів.

## Керівник відділу

ТОВ «Ергопак» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

10.2015 – 11.2016 (1 год 1 місяць)

### Обязанности:

- Управління ексклюзивною торговою командою: підбір персоналу, доведення мотивації, постановка KPI.
- Робота з дистрибутором відносно об'ємів закупок товару, маршрутів торгової команди, оплат продукції, маркетингових заходів.
- Робота з ключовими клієнтами, альтернативними каналами збуту.
- Проведення сторчків згідно графіка торгового візиту.
- Навчання персоналу під час стажування на посаду торгового представника.
- Планування робочого часу з внесенням відомостей до Outlook Express.
- Подача звітності про об'єм виконання плану, рух продукції, факту проведених активностей керівництву.
- Надання та захист річного звіту.

Результат: досягнення показника середньомісячного зростання виконання планів +15% та покриття новою АКБ +10% щомісячно.

## Менеджер з продажу продукції house-hold

ТОВ «Стар Груп-02» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

11.2012 – 10.2015 (2 года 10 місяців)

### Обязанности:

- Переговори з клієнтами щодо продажу ТМ.
- Робота з ключовими клієнтами.
- Підключення до співпраці мережевих клієнтів.
- Надання комерційних пропозицій.
- Презентація товару.
- Контроль дебеторської заборгованості.

Результат: в результаті підключення ряду ключових клієнтів, об'єм продажів маршруту збільшився в 3 рази, що стало становити 40% об'єму продажів відділу. Отримання посади керівника відділу.

## Торговий представник «Nestle»

ТОВ «Парк- Інвест» (Оптова торгівля, дистрибуція), Вінниця

10.2009 – 02.2012 (2 года 4 месяца)

#### Обязанности:

- Переговори з клієнтами щодо продажу ТМ.
- Аналіз торгової точки відносно залишку товару.
- Заключення договорів.
- Розміщення торгового обладнання.
- Мерчандайзинг.
- Робота з грошовими засобами.
- Проведення переобліку.

### Менеджер-логіст (холодильна група товарів)

ТОВ НВП «Аргон» (Роздрібна торгівля), Вінниця

12.2007 – 03.2009 (1 год 2 місяця)

#### Обязанности:

- Замовлення товару.
- Робота з постачальниками.
- Управління персоналом.
- Проведення переобліку.
- Звітність.
- Контроль за виконанням норм санітарного мінімуму.

## Образование

### Вінницький фінансово-економічний університет (Вінниця)

Специальность: менеджер організацій

полное высшее, 09.2000 – 06.2006 (5 лет 9 месяцев)

### Дополнительное образование

- Навчальний центр "ДАНКО" - Фінансовий директор; 2021 рік
- школа RIA (реклама, її види, продаж, робота з запереченнями, макети, дизайн, розміщення) ; 2008 рік
- «Етапи візиту в торгову точку та суть їх виконання за принципами SMART», «Робота з запереченнями при продажу товару»; 2009-2015 рік
- Водійське посвідчення категорії В,С; 2000 рік

## Знание языков

Английский - Продвинутый (свободно)

Дополнительно: Upper intermediate

## Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: - 1С8 (поглублений рівень) - Microsoft Office (впевнений користувач) - Вчасно, EDIN, Comarch - Outlook Express

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: - Вміння розставляти пріоритети - Системний та аналітичний підхід до процесів - Наполегливість у виконанні задач - Вміння працювати в команді - Орієнтованість на результат - Відповідальність

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Досягати поставлених цілей та високих результатів, використовуючи досвід та навик