

Шевченко Игорь

★ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 25 000 ГРН.

🔄 10 февраля
2023

📍 Город: [Днепр](#)



Возраст: 37 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Руководство, Сельское хозяйство, агробизнес, Торговля, продажи, закупки

✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

руководитель отдела продаж

НПО "Sergonol" (Сільське господарство, агробізнес), Днепр

03.2022 – 06.2022 (3 месяца)

Обязанности:

Составление планов продаж, анализ рынка, обучения персонала, помощь менеджерам в налаживании связи с клиентом, участие в прямых продажах, участие в тендерах. Работа в офисе и в полях. Параллельно сопровождал теплицы по выращиванию овощей и ягод.

Менеджер по продажам

ТОВ "БіоЗахист" (Сільське господарство, агробізнес, продаж засобів захисту рослин), Днепр

02.2014 – 01.2021 (6 лет 11 месяцев)

Обязанности:

Поиск клиентов, анализ рынка, командировки, обучения персонала, презентации, проведение семинаров/вебинаров, организация конференций.

Согласование встреч с клиентами, составление маршрутов, выезд на объект, выявление проблем и рекомендации по месту, составления проектов защиты по культурам, постоянное сопровождение объектов и написание рекомендаций по решению каждой из проблем.

Достижения: Был приглашен спикером на конференцию "Сити Фермер" 2019 и 2020 г. Так же был спикером на "Конопляной ярмарке" 2019 и 2020 г.

Темы выступлений "Защита растений с использованием энтомофагов и химических препаратов". Так же проводил вебинары по выше указанным темам.

Был закреплен за большими регионами по продажам СЗР.

90% всех объектов на отведенной мне территории работали со мной.

Суть работы в профессиональном сопровождении тепличных комплексов в сфере защиты растений и продаж СЗР. Так же продавал оборудование для автоматизации процессов выращивания, программное обеспечение, сопутствующие товары (шмели, забелка, клипсаторы, семена, маты, пленки, горшечки, секаторы и т.д.)

Руководитель отдела продаж

ЧП "Персональный консультант" (Продажа IT услуг 1С - учетной программы), Днепр

01.2011 – 09.2014 (3 года 8 месяцев)

Обязанности:

Поиск клиентов по продуктам 1С, анализ рынка, проведение консультаций, продажа, сопровождения клиентов. Периодические выезды к клиенту для согласования объема работ и договоренностей по оплате услуг.

промоутер

Компания "Samsung" (Оптовая торговля, дистрибуция, импорт, экспорт), Днепр

01.2009 – 09.2012 (3 года 8 месяцев)

Обязанности:

Продажа аудио-видео техники Samsung, проведение обучающих тренингов для продавцов магазинов Фокстрот, Ельдорадо, Комфи.

Продавец-консультант

Компания "Фокстрот" (Розничная торговля), Днепр

04.2006 – 01.2010 (3 года 9 месяцев)

Обязанности:

Продажа it, tv и бытовой техники. Прямые продажи.

Образование

Харьковский университет питания и торговли (Днепр)

Специальность: Товароведение и коммерческая деятельность

неоконченное высшее, 01.2007 – 01.2009 (2 года)

Днепропетровский технологическо-экономический техникум (Днепр)

Специальность: Товароведение и коммерческая деятельность

средне-специальное, 01.2004 – 01.2007 (3 года)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь разного вида CRM-систем, 1С, Excel, Word и т.д. Работаю с программами по видеомонтажу, нейросетями.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Активный образ жизни, мотоциклы, походы, природа, спорт.