

Владимир Иванов

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ФІЛІАЛУ

🔄 6 июля 📍 Город: [Харьков](#)

Возраст: 58 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Руководитель направления по развитию продаж

Группа компаний «Универсист» (ТОО «Сантехпрофит и ТОО Афито»), г. Харьков (Дистрибьюция сантехнических изделий), Харьков

12.2019 – 07.2023 (3 года 7 месяцев)

Обязанности:

- Разработка нового направления продаж : продажи сантехизделий крупным застройщикам генподрядчикам, подрядчикам; производственным предприятиям, сельскохозяйственным холдингам, предприятиям железной дороги, железнорудным комбинатам
- Поиск клиентов: холодные звонки, участие в тендерах, переговоры, согласование вопросов комплектации и технических параметров поставляемого оборудования, согласование условий и подписание договоров, отслеживание закупки недостающей продукции отделом снабжения, оформление отгрузочных документов, контроль отгрузки партий продукции расширение ассортимента поставляемых товаров, установление долговременных отношений.
- Отслеживание тендеров для участия в них, подготовка тендерной документации, расчет ценового предложения, предварительный расчет себестоимости на сайтах PROZORRO, SMARTTENDER, APS, сайтов Полтавский ГОК, Эристовский ГОК, кондитерская ф-ка Квитень и др непосредственное участие в тендерных торгах.
- Комплектование крупных объектов строительства сантехизделиями для водоснабжения, отопления, канализации, строительными материалами, запорной арматуры, аппаратуры безопасности генподрядчиков, субподрядчиков строительно – монтажных организаций
- Комплектование сантехпродукцией выигранных тендеров.
- Координация, контроль и организация работы менеджеров отдела снабжения; логистики; склада; подразделений по обеспечению продаж.
- Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании.
- Контроль своевременности погашения дебиторской задолженности клиентами. Подготовка претензионных досудебных документов в случае просрочек платежей.
- Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних бизнес-процессов.

Организация и разработка направления продаж с «нуля». А именно предприятия аграрных холдингов «Астарта», «Кернел», «Витмарк», «Укрлендфарминг»; «Глобино», Криворожский КЖРК, Запорожский КЖРК, Новоукраинский МЗ, Днепровский тепловозремонтный завод, Попаснянский вагоноремонтный завод, Укрнафта, Укртатнафта, Трансинвестсервис, Би Ти Солюшн, Киевский ХБК, Салтовский мясокомбинат, МК Алан, з-д Оболонь Киев, ЧАО Колос, АВК Конфекшинери, Кулинич, Олимп и др

Начальник отдела продаж

Корпорация УПЭК, г. Харькова (Производство), Харьков

10.2017 – 10.2019 (2 года)

Обязанности:

- Руководство отделом продаж продукции завода («Укрэлетромаш» - электродвигатели, насосы; Харьковский

- подшипниковый завод - подшипники общепромышленного и сельскохозяйственного назначения).
- Разработка и защита планов продаж и планов производства.
 - Участие в расчете себестоимости продукции. Расчет комплектующих и поиск их поставщиков.
 - Разработка и внедрение программ мотивации сотрудников.
 - Подготовка и проведение переговоров с заказчиками компании.
 - Координация, контроль и организация работы производства и отдела продаж.
 - Систематизация и анализ информации по клиентской базе компании, данных продаж, изменений рыночной конъюнктуры и эффективности рекламных стратегий завода.
 - Контроль выполнения этапов производства по заявкам клиентов.
 - Согласование технических вопросов с заказчиками перед заключением контрактов на поставку продукции производимой предприятием.
 - Организация мероприятий по повышению квалификации менеджеров организация их обучения.
 - Осуществление подбора кадров .
 - Разработка, развитие и внедрение новых направлений, оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов.

Организация работы отдела с «нуля». Работа с гос. инстанциями (таможня и сертификация) как в Украине так и за рубежом. Проведение переговоров и заключение контрактов с партнерами. Разработка прайс листов и условий работы. Планирование и проведение промо акций направленных на потенциальных партнеров. Результаты - вывод продукции на рынок нескольких стран. Условия предоплата - предоплата. Контракты -долговременные.

Менеджер по государственным закупкам/специалист по тендерам

Мебельная фабрика Дарвис, г. Евпатория (производство мебели),
05.2016 – 04.2017 (11 месяцев)

Обязанности:

- Создание отдела с «нуля» Активный поиск тендеров и подходящих госзакупок
- Мониторинг тендерных площадок выявление актуальных для компании тендерных процедур. Согласование с подразделениями фирмы снабжение - сроков поставки комплектующих, сроков производства, организация работ по сборки и сдаче заказчику мебели на выезде.
- Проведение переговоров с организациями-потенциальными участниками тендеров, согласование конструктивных деталей мебели, налаживание устойчивых связей
- Консультации заказчиков по комплектации и опциональности мебели. Предварительный расчет себестоимости закупки и производства мебели по конкретным тендерам.
- Непосредственное участие в подготовке тендерной документации и в проведении котировок, аукционов сопровождение сделок
- Контроль дебиторской задолженности
- Работа на украинских площадках системы "Prozorro" Контроль выполнения этапов заказов на производстве.

Создание тендерного отдела с «нуля», за полугодие выиграно более 30 тендеров и осуществлена поставка продукции.

Руководитель отдела объектных продаж

ЗАО "Экотон" (Производство оборудования для очистки сточных вод),
04.2011 – 07.2014 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Планирование и управление работой группы менеджеров-руководителей проектов по продажам оборудования для очистки бытовых и промышленных сточных вод. Поиск заказов, участие в тендерах, подготовка тендерной документации, сопровождение проектов по ремонту, реконструкции и строительству очистных сооружений. Организация и проведение переговоров, согласование технических параметров, комплектации, дополнительных операций оборудования условий, подписание договоров на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций. Продажа новых видов оборудования. Разработка технической документации поставляемого оборудования для Атомных станций.

За период работы реализовано более 40 крупных проектов по замене и поставке оборудования.

Директор филиала

Стеклоприбор, Торговый дом
08.2001 – 12.2010 (9 лет 3 месяца)

Обязанности:

Создание филиала с «нуля» от регионального представителя, набор и обучение персонала, создание структурных подразделений организация их взаимодействия, внедрение плановой системы продаж региона, разработка

должностных обязанностей, организация работ по учету ТМЦ и складского хозяйства, логистики, расширение рынков сбыта. Разработка и вывод на рынок новых видов продукции (от замысла до вывода продукции на рынок), проведение периодических первичных маркетинговых исследований рынка. Увеличение объемов продаж филиала в 5 раз.

СБС – Фармация

Помощник президента кампании по бюджетным продажам (Дистрибьюция лекарственных препаратов), Харьков
07.1999 – 01.2001 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

Работа с существующими VIP клиентами, расширение рынков сбыта, поиск

новых клиентов, подготовка и участие в тендерах, заключение договоров, отслеживание исполнения договорных обязательств. Причина ухода - сокращение социальных программ и объемов финансирования здравоохранения.

Образование

Харьковское высшее авиационное инженерное училище

Специальность: инженер механик

полное высшее, 07.1983 – 08.1988 (5 лет 1 месяц)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Имею более чем 15 летний опыт административно-управленческой работы, подбор и руководство кадрами, построения систем продаж на различных рынках, опыт создания коммерческого отдела, торгового филиала с « нуля», подготовка и участие в тендерах по бюджетным закупкам, планирование и проведение рекламных кампаний, презентаций, выставок, проведение первичных маркетинговых исследований, разработка и вывод на рынок новой продукции (расширение ассортимента), подготовка и проведение переговоров презентаций, технических советов на уровне руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации. Имею много реализованных проектов.