

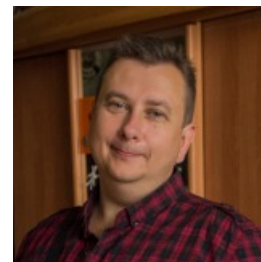
# Грибюк Игорь



## КАМ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА, СУПЕРВАЙЗЕР, 45 000 ГРН.

🔄 15 июня  
2023

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 54 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Реклама, маркетинг, PR, 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

#### Управляющий в салоне красоты

СПД Грибюк Е.А. (Парикмахерские услуги), Киев  
06.2016 – По настоящее время (8 лет 10 месяцев)

Обязанности:

Открытие салона с нуля, правление салоном красоты.

#### Менеджер по работе с ключевыми клиентами

ООО "ТД "Эталон" (Холдинг "Молочный альянс") (Оптовая торговля (молочная продукция, твёрдые и мягкие сыры), Киев  
04.2008 – 03.2016 (7 лет 10 месяцев)

Обязанности:

Ведение переговоров с ключевыми клиентами. Формирование плана продаж на отчетный период и контроль его выполнения. Анализ показателей по Торговым сетям и выявление потенциала развития по каждой. Планирование и проведение маркетинговых мероприятий. Управление и обучение торговой команды. Контроль дебиторской задолженности, работа по её сокращению.

#### Директор по развитию

ООО "Джерки-Украина" (Оптовая торговля мясными снеками), Киев  
11.2007 – 03.2008 (3 месяца)

Обязанности:

Внедрение на украинский рынок новой торговой марки. Анализ рынка, бюджет, формирование цены, переговоры с ключевыми клиентами, формирование дистрибуционной сети по Украине, взаимодействие с зарубежным партнером - производителем.

#### Начальник отдела продаж

ООО ТД Колорит (Производство и реализация сувенирной ликероводочной продукции), Киев  
08.2007 – 10.2007 (1 месяц)

Обязанности:

Реализация объемов продаж согласно планов компании.

## Начальник отдела продаж

Филиал ООО Зевс (Производство и реализация сувенирной ликероводочной продукции), Киев  
01.2007 – 08.2007 (7 месяцев)

### Обязанности:

Реализация объемов продаж согласно планов компании.

## Специалист по методам расширения рынка сбыта

Мясокомбинат Твин (Производство и реализация колбасной продукции), Киев  
08.2004 – 08.2006 (2 года )

### Обязанности:

Формирование плана по объемам продаж на отчетный период на основе анализа потенциала своего сегмента, по каждому торговому представителю, исходя из установленного плана. Составление маршрутов для торговых представителей и контроль их соблюдения. Контроль дебиторской задолженности. Поиск новых каналов сбыта, заключение договоров, налаживание партнерских отношений. Работа с возражениями. Подбор персонала в команду и его обучение согласно стандартам компании. Анализ доли конкурентов в моем сегменте рынка и разработка стратегий по увеличению продаж. Подготовка и проведение промо-акций.

## Менеджер по продажам

Дистрибуторская компания СПД Базильский А.В. (Реализация колбасной, молочной, снековой, алкогольной и слабоалкогольной продукции.), Бровары (Киевская обл.)  
02.2003 – 07.2004 (1 год 4 месяца)

### Обязанности:

Поиск приоритетных каналов сбыта, заключение договоров, расширение ассортимента продукции в Т. Т., с которыми уже заключены договора, контроль дебиторской задолженности, планирование продаж, составление отчетности о проделанной работе. Увеличил продажи на 300%.

## Образование

### Киевский Институт Народного Хозяйства (Киев)

Специальность: Экономика предприятия  
полное высшее, 09.1993 – 06.1997 (3 года 9 месяцев)

## Дополнительное образование

- Брокер, специалист биржевой деятельности
- Внешнеэкономическая деятельность и менеджмент

## Знание языков

Английский - Начальный

## Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Офисные программы, 1С.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Работа на результат, налаживание коммуникаций. Активный отдых - рыбалка, грибы, фото.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Обеспечение финансового благополучия семьи. Адекватные цели и инструменты для их достижения, реальные перспективы.