

Федоренко Александр



ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, 30 000 ГРН.

🔄 6 июля 2023 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 62 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

Технический директор

ООО

03.2018 – 07.2018 (4 месяца)

Обязанности:

Доводка технологии производства удобрения, заключение договоров и внедрение удобрения на опытных полях агрохолдингов и сельхозпроизводителей.

Коммерческий директор

ООО

07.2017 – 03.2018 (7 месяцев)

Обязанности:

Контроль хозяйственной деятельности предприятия. Заключение договоров на утилизацию и закупку отработанных нефтепродуктов. Реализация печного топлива собственного производства. Участие в тендерах. Поиск перспективных партнеров для долгосрочного сотрудничества.

Коммерческий директор

ООО

03.2012 – 06.2012 (3 месяца)

Обязанности:

Проект "бесфосфатных порошков".

- Организация коммерческих продаж в сегменте B2B и B2G (тендерные торги в системе госзакупок).

- Разработка и проведение мероприятий по снижению себестоимости продукции, включая транспортную логистику, вывод на рынок новых видов продукции, систематический контроль (уменьшение) дебиторской задолженности.

- Сертификация, декларирование продукции, организация получения предпродажных разрешительных документов по роду коммерческой деятельности.

- Отработка рецептур бесфосфатных стиральных порошков.

- Участие во всеукраинском конкурсе "100 кращих товарів року" (стали финалистами и лауреатами конкурса 2012 года по бесфосфатным стиральным порошкам). На этом этапе контракт был выполнен и мной была продолжена работа над проектом на ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА ».

Руководитель проекта

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »

04.2010 – 07.2017 (7 лет 2 месяца)

Обязанности:

Внедрение на заводе собственного бизнес-проекта, с продуманной схемой поставок сырья, производства и реализации готовой продукции.

- разработка технологического процесса и введение в эксплуатацию нового производственного комплекса;
- поиск поставщиков необходимого оборудования, сырья;
- планирование деятельности по расширению каналов сбыта готовой продукции.

Начальник отдела продаж

ООО

11.2009 – 04.2010 (5 месяцев)

Обязанности:

Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.

- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;
- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Увеличение объема продаж компании с 60% до 80% (от объема рынка Украины).

Заместитель коммерческого директора

ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »

06.2008 – 09.2009 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

- поиск партнеров и инвесторов для контрактного производства;
- разработка стратегии развития предприятия, внедрение эффективных бизнес-процессов и управление ними.
- внедрение новых направлений деятельности. Расширение ассортимента выпускаемой продукции.
- Увеличение продаж выпускаемой продукции

Руководитель киевского филиала

ООО «СП «Итал Партнёр Групп»

02.2008 – 07.2016 (8 лет 4 месяца)

Обязанности:

Организация сбыта продукции предприятия,

- Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах.
- Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж;
- Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;

Начальник департамента химии

ООО «ТоргРесурсКапитал»

09.2005 – 07.2007 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

Разработка и внедрение полной схемы поставок на Украину конкретных нефтепродуктов с их последующей оптовой реализацией.

- Заключение контрактов на поставку нефтепродуктов и нефтехимии из стран СНГ
- Оптовая торговля на Украине техническими маслами.
- Отработал схемы оптовых поставок на Украину ж/д цистернами спецмасел из Узбекистана и растворителей из Азербайджана

Начальник департамента химической продукции

ООО «ОГО-УкрЗапад»

07.2002 – 09.2005 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Создание департамента химии, набор сотрудников, организация работы инфраструктуры – склада, логистики, бухгалтерии, отдела продаж;

- логистика перспективных направлений деятельности;
- организация поставок и сбыта химической продукции;
- координация работы сотрудников отдела продаж, контроль за выполнением плана продаж.
- открыл направление полиэтилена, каучука, (Россия, Белорусь), индустриальных масел (Узбекистан).
- Создал полную электронную базу сельхозпредприятий, потребителей нефтепродуктов.

Технический директор

ООО «Кемита»

02.1999 – 12.2000 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

Организация продаж новых товаров;

- заключение договоров. Анализ хозяйственной деятельности;
- расширение рынка сбыта продукции, руководство региональными менеджерами;
- формирование долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми потребителями;
- поиск и привлечение новых потребителей;
- совместное планирование деятельности каналов сбыта;
- развитие количественной и качественной дистрибуции с целью интенсификации продаж;
- проведение переговоров, заключение и сопровождение контрактов;
- работа с зарубежными партнёрами (импорт).

Официальный торговый представитель

Торговое представительство фирмы «LYBAR»

01.1997 – 01.1999 (2 года)

Обязанности:

развитие дистрибьюторской реализации косметики, парфюмерии, бытовой химии;

- определение ценовой политики, анализ рынка;
- Заключение договоров с оптовыми компаниями;
- Участие в выставках

Директор

ЧП “Либар”

06.1995 – 01.1997 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

Создание на Украине дилерской сети по продаже косметики для волос, парфюмерии, бытовой химии и крупнотоннажной химии, заключение контрактов, контроль над транспортными перевозками и поставками, анализ финансово-хозяйственной деятельности, управление персоналом.

Менеджер по продажам на страны СНГ

Концерн “SPOLCHEMIE” фирма “LYBAR”

09.1994 – 06.1995 (9 месяцев)

Обязанности:

- Изучение технологии и особенностей производства продукции (производство косметики для волос, парфюмерии и бытовой химии);
- опыт участия в международных выставках и презентациях;
- обучение западным методикам продаж;
- заключение контрактов на поставки продукции и сырья, продажи на страны СНГ.

Руководитель группы лакокраски

НПК “Форез”

08.1991 – 08.1994 (3 года)

Обязанности:

Создание новых рецептур электрофоретических лакокрасочных покрытий.Пигментное наполнение. Внедрение на заводах СНГ.

Инженер-химик

Институт электросварки им. Патона.

04.1986 – 08.1989 (3 года 4 месяца)

Обязанности:

Отдел физико-химических исследований.Лаборатория коррозии. Проведение исследований.

Образование

Институт Общей и Неорганической химии (Киев)

Специальность: аспирантура

полное высшее, 09.1989 – 09.1992 (3 года)

Киевский политехнический институт

Специальность: инженер-химик-технолог

полное высшее, 09.1980 – 03.1986 (5 лет 5 месяцев)

Дополнительное образование

- Бельгийская Бизнес-Академия в Брюсселе - Маркетинг

Знание языков

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Владею всеми офисным программами на уровне пользователя

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: плавание, настольный теннис, книги <r> Знание методики продаж. Более чем 15 летний опыт в продажах (дистрибуции) товаров. Разбираюсь в рынке химии, нефтехимии, нефтепродуктов.</r><r> Организаторские способности,</r><r> успешный опыт формирования команды и управление ею, планируемый подход к работе </r><r> опыт ведения переговоров и презентаций, инициативен, аналитическое мышление, целеустремленный, ответственный. Стремление к самостоятельному и оптимальному решению проблем. Готов к решению сложных не стандартных задач. </r>

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Работа в стабильной развивающейся компании, возможность реализовать себя, применить свои знания и профессиональный опыт в полной мере за достойное вознаграждение. Управление проектом организации и развития деятельности предприятия , в том числе, филиал