

Квасниця Сергій

★ **КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ, 50 000 ГРН.**

🔄 16
августа

📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 52 года

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки, Транспорт, автосервис

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Заступник директора

ТОВ Крамар Рісайклінг (Послуги для населення та бізнесу), Київ

05.2024 – По настоящее время (2 года 4 месяца)

Обязанности:

- контроль та керування виробничим процесом;
- налагоджування роботи на виробництві;
- бюджетування виробничої бази та захист бюджету;
- підбір персоналу та залучення до виробничого процесу;
- розподіл робіт та нормування робочого часу;
- контроль за виконанням планів та формування дій для збільшення процесу виробництва;
- виконання обов'язків спеціаліста із охорони праці;

Досягнення: Збільшення обсягів виробництва майже із першого місяця не зважаючи на недостатність людей та складний стан.

Керівник кузовної дільниці СТО

Stellar Auto (Автобізнес та автосервіс), Київ

08.2023 – 05.2024 (8 місяців)

Обязанности:

- Організація технологічного процесу відновлення кузова автомобілів;
- укладання договорів з потенційними клієнтами;
- документальний супровід та оформлення заявок клієнтів;
- взаємодія із відділом маркетингу та зап.частин щодо реалізації проектів;
- прийом автомобілів у ремонт з урахуванням побажань клієнтів;
- визначення обсягів робіт, їх вартості, складання замовлення нарядів;
- пошук та набір персоналу;

планування завантаженості ремонтного цеху, розподіл робіт по постах;

нормування робочого часу співробітників дільниці;

контроль якості ремонту та технологічних процесів;

контроль за навчанням персоналу відділу сервісу.

Досягнення: Удосконалення технологічних процесів за рахунок усунення недоліків на СТО (Додаткове освітлення на підготовчих постах та їх чітке розмежування, дообладнання кожного підготовчого поста, коректне розташування постів) Підбір кваліфікованих співробітників. Успішне завершення важких проектів. Вирішення проблематики із підбору фарби.

Майстер оцінювач кузовного ремонту

ФОП Пахолівецька (Автобізнес та автосервіс), Київ

09.2022 – 08.2023 (11 місяців)

Обязанности:

Оцінка пошкоджень та деталізація кузовних робіт по фото чи відео матеріалам американський напрямок.

Досягнення: Виконання деталізацій по фото чи відеоматеріалах з аукціонів.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Керівник відділу продажу

ТОВ «Свідіс Україна» (Автобізнес и автосервис), Київ

02.2018 – 07.2022 (4 года 4 месяца)

Обязанности:

- формування роботи відділу продажів під стратегічну мету компанії;
- керування продажами та бюджетування;
- участь у складних переговорах;
- виховання та супровід менеджерів на усіх бізнес-етапах ;
- організація та проведення навчальних тренінгів для співробітників;
- участь в плануванні, запуску та координації роботи нових напрямків діяльності / товарів;
- консалтингові послуги з удосконалення технологічних процесів на СТО;
- робота з впровадження та просування передових технологічних процесів кузовного ремонту;
- дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;
- вивід на ринок України нових продуктів;
- участь у формуванні "on-line" каталогу;
- участь в організації виставок і інших маркетингових заходах;
- підготовка презентацій, рекламних матеріалів та каталогів.

Досягнення: Ствоєння ефективного відділу продажу. Підпис контрактів з мережею ЗІПАВТО (корпорація УкрАвто), Автосиметрія, Нанопротек, Аеліта, Арія Моторс, Авторесурс. Розвиток MC TM Nason. За підсумками 2019 року темп приросту 28% та дебіторська заборгованість менше 7%. 2020 рік темп приросту 11%. 2021 рік перевиконання бюджетних показників.

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Керівник відділу продажу

ТОВ «Барви Швидкості» (Автобізнес и автосервис), Київ

09.2015 – 02.2018 (2 года 5 месяцев)

Обязанности:

- формування відділу з "0";
- підготовка заходів щодо входу на промисловий об'єкт;
- аудит окремих ділянок промислових підприємств;
- консалтингові послуги з удосконалення технологічних процесів;
- робота з впровадження та просування технологій на виробництво;
- успішна участь в тендерах, у тому числі ЕТМ;
- вивід на ринок України нових продуктів та технологічні процеси;
- активна участь в плануванні, запуску та координації роботи нових напрямків діяльності / товарів;
- керування продажами та бюджетування в напрямку;
- підбір, мотивація і проведення навчальних тренінгів для співробітників;
- участь в організації виставок та інших заходах;

- підготовка презентацій, рекламних матеріалів та каталогів;
- дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;

Досягнення: Підписання контрактів з виробництвом АВТОЗА3, ГП «Антонов», ГП «ЗАВОД 410 ГА», ПАО «КВБЗ», ГП «НАРЗ», ГП «ШРЗ» ПАО «СПЕЦТЕХСКЛО». Системні заходи щодо просування технологій KWH Mirka.

Керівник відділу маркетингу

ТОВ "Столичне" (Автобізнес и автосервис), Киев

12.2012 – 07.2015 (2 года 7 месяцев)

Обязанности:

- розвиток мережі за напрямком ЛФМ;
 - побудова довгострокових стосунків з партнерами;
 - стратегія просування нових брендів;
 - планування та бюджетування;
 - формування портфеля продуктів;
 - контроль роботи дистриб'юторів;
 - контроль за ефективним використанням інвестицій;
 - організація та проведення навчальних семінарів для співробітників;
 - дослідження і аналіз ринку та відстежування діяльності конкурентів.
- Досягнення: просування на ринок ТМ Profix, приріст об'єму продажів на 17%.

Керівник напрямку МКР та ЛФП

Autodistribution Ukraine ТОВ «Форма Партс» (Автобізнес и автосервис), Киев

03.2011 – 06.2012 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

- планування продажів і бюджетування напряму;
 - формування портфеля продуктів;
 - автоматизація бізнес-процесів компанії;
 - участь у формуванні "on-line" каталогу;
 - перемови та підпис контрактів з постачальниками;
 - налагодження особистих контактів з крупними оптовими клієнтами;
 - контроль роботи філій, дистриб'юторів;
 - реалізація мережевого концепту AD кузов;
 - моніторинг по оптових каналах принципів територіального ділення;
 - контроль за ефективним використанням інвестицій;
 - участь у створенні та виведення на ринок нового бренду компанії;
 - організація і проведення навчальних заходів для співробітників;
 - розробка та контроль цінової політики в напрямку;
 - дослідження і аналіз ринку, відстежування діяльності конкурентів;
 - розробка і реалізація проекту «Glass express».
- Досягнення: збільшення об'єму продажів в 3 рази за півроку. Участь у створенні бренду ТМ FPS. Реалізація проекту «Glass express».

Регіональний менеджер

ТОВ "Альтаір-К" (Автобізнес и автосервис), Киев

09.2005 – 03.2011 (5 лет 5 месяцев)

Обязанности:

- формування і розвиток торгівельної мережі з «0»;
 - планування та організація продажів на підзвітній території;
 - контроль роботи торгівельних представників дистриб'ютора;
 - «тренінг у полях» з торгівельними представниками;
 - моніторинг діяльності конкурентів;
 - виведення на ринок нового бренду компанії;
 - створення та впорядкування бази клієнтів та маршрутів;
 - системний аналіз роботи торгівельних представників і "store check";
 - ведення "пріоритетного роздріба";
 - управління дебіторською заборгованістю.
- Досягнення: програма преміювання торгівельних представників дистриб'ютора, збільшення продажів з оптового каналу. Збільшення долі присутності на ринку за весь період роботи до 35%. Укладання договорів з мережею гіпермаркетів «Нова лінія», «Епіцентр», «Ашан».

Образование

Київський інститут інвестиційного менеджменту (Київ)

Спеціальність: Економіка, менеджмент підприємств
полное высшее, 02.2007 – 07.2008 (1 год 4 месяца)

Херсонський національний технічний університет (Київ)

Спеціальність: Економіка, менеджмент підприємств
полное высшее, 04.2003 – 06.2007 (4 года 2 месяца)

Херсонський коледж державної морської академії (Херсон)

Спеціальність: Енергетики, експлуатація судових енергетичних установок
средне-специальное, 06.1991 – 04.1996 (4 года 10 месяцев)

Дополнительная информация

Знання комп'ютера, програм: ПК на рівні упевненого користувача (пакет MS Office, Internet, E-mail, 1C, Navision 5, Business Analysis Tool BAT, Audatex, AUTOCAD, Бітрікс 24, Контур).

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: - володіння сучасними методами збільшення об'ємів продажів; - ведення раціональних перемовин на різних рівнях; - лідерські навички та успішний досвід управління командами; - висока відповідальність за свою роботу та підлеглих; - вміння ставити цілі та досягати їх; - досвід роботи аналітикою та звітністю; - ефективне планування продажів та бюджетування; - успішні досвід побудови та оптимізації бізнес-процесів; - складання та впровадження бізнес-планів; - напрацьовані контакти з топ – менеджментом, як в Україні, так і за кордоном; - стаж водіння більше 30 років. - раціональний підбір кадрів та впровадження системи мотивації співробітників; - знання законодавства і чинних нормативних актів України.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: отримання посади відповідно досвіду та навичкам.