

# Иванов Владимир

## ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

8 ноября  
2024

Город: [Харьков](#)

Возраст: 57 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: HR, управление персоналом, Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

### Опыт работы

#### Менеджер по государственным закупкам/специалист по тендерам

Мебельная фабрика Дарвис  
04.2016 – 03.2017 (10 месяцев)

##### Обязанности:

Активный поиск тендеров и подходящих госзакупок по ФЗ№ 44 и ФЗ 223

Мониторинг тендерных площадок

Выявление актуальных для компании тендерных процедур

Проведение переговоров с организациями-потенциальными участниками тендеров, налаживание устойчивых связей

Консультации заказчиков по товарной линейке

Предварительный расчет закупок

Непосредственное участие в подготовке тендерной документации и в проведении котировок, аукционов

сопровождение сделок

контроль дебиторской задолженности

#### Руководитель отдела объектных продаж

Водоочистка  
04.2011 – 07.2014 (3 года 2 месяца)

##### Обязанности:

Координация работы менеджеров по объектным продажам оборудования для очистки бытовых и промышленных сточных вод. Продвижение продукции, поиск заказчиков, участие в тендерах сопровождение проектов по ремонту, реконструкции и строительству объектов. Организация и проведение переговоров, согласование условий, подписание договоров на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации в т. ч. по Москве и Московской области. Имею много реализованных проектов в Российской Федерации.

#### Директор филиала

Стеклоприбор  
08.2001 – 12.2010 (9 лет 3 месяца)

##### Обязанности:

Организация работы филиала с «нуля», набор и обучение персонала, создание структурных подразделений

филиала, организация их взаимодействия, организация плановой системы продаж региона, работы 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 4 раза за весь период работы.

Обязанности: Управления деятельностью филиала, стратегическое и оперативное планирование, бюджетное и финансовое планирование, управление структурными подразделениями, подготовка и проведение переговоров с VIP клиентами, заключение договоров.

## Помощник президента компании по бюджетным продажам

СБС – Фармация

07.1999 – 01.2001 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

Работа с существующими VIP клиентами, расширение клиентской базы, поиск новых клиентов, подготовка и участие в тендерах, заключение договоров, отслеживание исполнения договорных обязательств.

## Образование

### Харьковское высшее военное авиационное инженерное училище

Специальность: Инженер механик

полное высшее, 06.1983 – 07.1988 (5 лет )

## 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 на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации; ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, 1 С, Internet, E-mail); Водительские права категории «В»,»С» стаж вождения 25 лет. <p>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 на уровнях руководителей предприятий, городских и областных администраций в Российской Федерации; ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, 1 С, Internet, E-mail); Водительские права категории «В»,»С» стаж вождения 25 лет.</p>