

РУКОВОДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Сільське господарство, агробізнес

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ: - менеджер с ориентацией на получение Компанией максимальной прибыли. - высокая компетенция по функциям менеджмента: анализ, планирование, организация, контроль; - имею успешный опыт структуризации вверенных отделов, разработки и внедрения мероприятий по взаимодействию с подразделениями предприятия; - опыт составления и выполнения крупномасштабных бюджетов; - имею многолетний успешный опыт построения системы материально-технического обеспечения предприятия по широкому сегменту ТМЦ; - могу работать в режиме многозадачности и с большими массивами информации; - имею опыт открытия филиалов и представительств в регионах с отбором сотрудников. ОПЫТ РАБОТЫ: 2011-2014 ООО «Агрофармахим» : (аграрный бизнес, 23 000га. земли в 4-х областях Украины, 5 конных заводов). Должность: Зам директора департамента землепользования. Организация управленческого учёта и взаимодействия структурных подразделений центрального офиса и подразделений по совместной деятельности. (службы агронома, инженера-механика, экономической). Внедрение управленческих решений на местах. Анализ и контроль финансово-экономических показателей деятельности предприятия. Контроль своевременного обеспечения материальными ресурсами: (техника, семена, с.з.р., удобрения). Разработка и внедрение инструкций по учёту и формированию отчётности. Внедрение мероприятий по сохранности урожая и тмц. Причина поиска работы: Закрытие бизнес-направления. Ликвидация предприятия. 2008 – 2011 ООО «Днипрова» (пр-во деталей и запчастей к промышленному оборудованию, поковки стальные, оптовая торговля металлорежущим инструментом, пр-во жби). Причина увольнения: дробление предприятия. Должность: Коммерческий директор. Обязанности: Выполнение плана продаж в соответствии с бизнес-планом и стратегией предприятия. Планирование коммерческой деятельности предприятия. Прогнозирование и анализ динамики продаж. Составление и выполнение годового и ежемесячных бюджетов. Контроль в вопросах ценообразования, финансовый и ценовой мониторинг заключенных и заключаемых договоров. Контроль задолженностей. Договорная и претензионная работа. Разработка планов поставки ТМЦ, необходимых для выполнения производственной программы предприятия. Внедрение мероприятий по повышению эффективности использования материальных ресурсов, снижению затрат, связанных с их транспортировкой и хранением. Разработка стандартов предприятия материально-технического обеспечения. Формирование и управление отделом продаж. Выполнение плана продаж. Увеличение доли рынка. Формирование бизнес плана. Развитие региональных продаж. Контроль качества выпускаемой продукции, экономически обоснованных нормативов производственных запасов. Разработка мероприятий, направленных на уменьшение неликвидов и использование вторичных ресурсов, контроль за их расходом. Деловая переписка, проведение коммерческих переговоров с ключевыми клиентами. Регулярный контроль эффективности работы коммерческого направления. 2006 – 2008 ООО «КПД», корпорация «Биосфера» www.biosfera.biz (пр-во товаров народного потребления: ТМ «Фрекен Бок», «FBI», «Nicols», «Smile», «Freshberry».