



♂ Masculin

📍 Chișinău

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preтури/cv>

Руководитель

Despre mine

РЕЗЮМЕ

Соискание должности: Коммерческий директор, директор по продажам, руководитель филиала.

Ожидаемый уровень обсуждается.

Дата рождения: 26.05.1978

Семейное положение: женат

Дети: дочь 6 лет

Образование: высшее

Дата приема и окончания 09.1995 – 06.2000

Наименование учебного заведения: Донецкий экономико-гуманитарный институт

факультет: Международные экономические отношения

Специальность: Менеджмент ВЭД

Квалификация: экономист (красный диплом)

Тренинги и семинары:

Дата, место проведения

Наименование обучающего центра

Наименование тренинга (семинара)

2001 Донецк

Аналитический центр «Параллель»

Построение системы эффективных продаж

2002Донецк

Аналитический центр «Параллель»

Работа в команде

2002 Одесса

Бизнес Гармония

Тайм Менеджмент

2003 Одесса

Бизнес Гармония

Бизнес Курс Качественного Руководства

2004 Одесса

Бизнес Гармония

Курс Супервайзера

2005 Киев

Бизнес Мастер

Мастер Управления

2007 Днепропетровск

Бизнес Систем

Стратегия развития активных продаж

2009 Днепропетровск
Бизнес Систем
Организация работы торгового представителя
2012 Запорожье
Бизнес Систем
Основы менеджмента
и другие
ОПЫТ РАБОТЫ: (все места работы, начиная с последнего)
Дата приема-увольнения: январь 2014- настоящее время
Наименование предприятия ООО Хлебторг (корпорация LAUFFER group)- реализация ХБИ
Численность персонала: непосредственное руководство 14 человек, косвенное 184
Должность: региональный директор
Дата приема-увольнения: октябрь 2013- январь 2014 года
Наименование предприятия Симферопольский КХП(корпорация LAUFFER group)- - производство и реализация продуктов зерновой переработки
Численность персонала: 122 человека
Должность: коммерческий директор
Дата приема-увольнения: октябрь 2012- октябрь 2013 года
Наименование предприятия ДП Укрспирт(корпорация LAUFFER group)- - производство и реализация спирта (Бершадский спиртзавод), ликероводочных изделий, продуктов питания
Численность персонала: 182 человека
Должность: руководитель Бершадского спиртзавода
Дата приема-увольнения: март 2012-октябрь 2012
Наименование предприятия ЧФ «Кортес» («Визит-Сервис») - дистрибуция продуктов питания
Численность персонала: 84 человека
Должность: руководитель направления дистрибуции
Подчинение: собственнику
Имеет в подчинении: отдел продаж, отдел транспортно-складской логистики, операционный отдел, службу инкассации
Должностные обязанности:
- организация и контроль продаж в Донецкой области- прямые продажи
- организация и контроль всех бизнес-процессов
- наработка клиентской базы, обучение продукту и продажам
- анализ и прогнозирование развития рынка , изучение деятельности конкурентов
- участие в политике ценообразования и наполнения товарного портфеля
- контроль плановых показателей, своевременное и достоверное предоставление отчетности собственнику бизнеса
- контроль дебиторской задолженности, работа с проблемной задолженностью
Зона ответственности:

- плановые показатели
- дебиторская задолженность
- клиентская база
- бюджетирование деятельности и соблюдение выполнение бюджета

Личные достижения:

- создание успешной команды в сжатые сроки
- выведение компании на прибыльный уровень
- наработка клиентской базы 58% от общего количества потенциальных клиентов
- увеличение доли рынка компании в регионе на 53%

Причины смены работы: отсутствие карьерного и материального роста

Дата приема-увольнения: июль 2010- март 2012

Наименование предприятия ООО «ТПК Якушев.» (корпорация LAUFFER group)- производство и реализация спирта (Бершадский спиртзавод), ликероводочных изделий, продуктов питания

Численность персонала: 182 человека

Должность:руководитель направления

Подчинение: директору по развитию бизнеса корпорации

Имеет в подчинении: производственный отдел, отдел продаж, отдел транспортно-складской логистики, операционный отдел

Цель: организация работы направления с нуля

Должностные обязанности:

- организация и контроль продаж в Украине- не прямые продажи
- организация и контроль всех бизнес-процессов
- бюджетирование деятельности
- наработка клиентской базы, обучение продукту и продажам
- анализ и прогнозирование развития рынка , изучение деятельности конкурентов
- контроль плановых показателей , своевременное и достоверное предоставление отчетности
- контроль дебиторской задолженности

Зона ответственности:

- плановые показатели
- дебиторская задолженность
- клиентская база
- бюджетирование деятельности и соблюдение выполнение бюджета

Дата приема-увольнения: март 2007-июль2010

Наименование предприятия ООО «Садин Плюс» - дистрибьюция ликероводочных изделий (филиал от производителя)

Численность персонала: 57 человек

Должность: директор филиала

Подчинение: национальному менеджеру

Имеет в подчинении: отдел продаж, отдел транспортно-складской логистики, операционный отдел, службу

инкассации

Цель: организация работы филиала с нуля

Должностные обязанности:

- организация и контроль продаж в Донецкой области – прямые продажи
- организация и контроль всех бизнес-процессов
- наработка клиентской базы, обучение продукту и продажам
- анализ и прогнозирование развития рынка , изучение деятельности конкурентов
- участие в политике ценообразования и наполнения товарного портфеля
- контроль плановых показателей, своевременное и достоверное предоставление отчетности собственнику бизнеса

- контроль дебиторской задолженности, работа с проблемной задолженностью

Зона ответственности:

- плановые показатели
- дебиторская задолженность
- клиентская база
- бюджетирование деятельности филиала и соблюдение выполнение бюджета

Личные достижения:

- создание успешной команды в сжатые сроки
- выведение филиала на прибыльный уровень
- наработка клиентской базы 79% от общего количества потенциальных клиентов
- увеличение доли рынка компании в регионе на 64%

Причины смены работы: отсутствие карьерного и материального роста

Дата приема-увольнения: март 2006 – февраль 2007

Наименование предприятия: ООО Сэйл Продакшн Украина дистрибьюция замороженных продуктов питания

Численность персонала: 150 человек

Должность: директор филиала

Подчинение: генеральному директору (Голубев Максим Анатольевич 0676288152)

Имеет в подчинении: отдел продаж, отдел транспортно-складской логистики, операционный отдел,

Должностные обязанности:

- организация и контроль продаж в Донецкой области – прямые продажи и работа через оптовый канал
- организация и контроль всех бизнес-процессов
- сохранение и расширение клиентской базы, обучение продукту и продажам
- анализ и прогнозирование развития рынка, изучение деятельности конкурентов
- контроль плановых показателей , своевременное и достоверное предоставление отчетности
- контроль дебиторской задолженности

Зона ответственности:

- плановые показатели
- дебиторская задолженность
- клиентская база
- бюджетирование деятельности филиала и соблюдение выполнения бюджета

Личные достижения:

- формирование профессиональной команды
- увеличение клиентской базы на 35%
- увеличение доли рынка компании в регионе на 21%

Причины смены работы: отказ компании от прямых продаж в зоне ответственности

Дата приема – увольнения: 11.2005- 03.2006

Наименование: корпорация «Агро-Союз» зам. Директора Донецкого региона по продажам

Численность персонала: 100 человек

Имеет в подчинении: 6 филиалов, 9 супервайзеров , 55 торговых представителей –прямые продажи

Должностные обязанности:

- организация и контроль работы филиалов в Донецкой области
- предоставление товарных кредитов, учет ценовой политики , контроль соблюдения рекомендованных цен
- оптимизация складских запасов , обеспечение графиков и ритмичности поставок продукции
- контроль дебиторской задолженности
- формирование клиентской базы
- разработка форм отчетности для торговых представителей и супервайзеров
- набор и обучение торгового персонала , проведение тренингов и аттестаций , материальная и нематериальная мотивация персонала
- анализ и планирование развития территории
- организация рекламных акций , презентаций
- ведение переговоров с ключевыми клиентами

Зона ответственности:

- плановые показатели
- дебиторская задолженность
- профессиональные торговые команды

Причины смены работы: изменение условий работы, низкий уровень зп

Дата приема – увольнения: 1999 – 2005

Наименование: ЗАО «Геркулес» производитель и дистрибьютор продуктов питания (мороженое, полуфабрикаты , молочная продукция)

1999-нач 2003 сотрудник ревизионной службы

2003-2005 Директор филиала

Численность персонала: 60 человек

Должностные обязанности:

- организация и контроль продаж в Донецкой – прямые продажи

- организация и контроль всех бизнес-процессов
 - сохранение и расширение клиентской базы, обучение продукту и продажам
 - анализ и прогнозирование развития рынка , изучение деятельности конкурентов
 - контроль плановых показателей , своевременное и достоверное предоставление отчетности
 - контроль дебиторской задолженности
 - оптимизация складских запасов , обеспечение графиков и ритмичности поставок продукции
- Зона ответственности:
- плановые показатели
 - дебиторская задолженность
 - клиентская база
 - формирование и соблюдение бюджета
- Личные достижения:
- создание эффективно функционирующего хозяйственного субъекта
 - увеличение клиентской базы на 65%
 - увеличение доли рынка компании в регионе на 52%

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Профессиональные навыки: коммуникабельность ,инициативность , умение работать в команде , умение принимать самостоятельные решения .

Личные качества : честность ,порядочность, ответственность, открытость , доброжелательность

Мотивация к позиции: желание работать и зарабатывать, перспектива карьерного роста , достойный компенсационный пакет , стабильно работающая компания .

Дополнительная информация : водительское удостоверение кат. В , возможность использовать собственный автомобиль для работы (Субару Форестер), стаж вождения 12 лет.