



Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>

Руководитель

Обо мне

Хочу совместно с Вами реализовать свои навыки в сфере продаж и управления. Умею руководить коллективом и быть частью коллектива. Умею договариваться, добиваться результата, находить заказы, влиять на подчиненных и партнеров. Умею находить выгоду для Компании. Ценю время и соблюдение договоренностей. Результаты работы измеряю исключительно прибылью Компании. Умею мотивировать и воодушевлять подчиненных. Умею увольнять балласт и воспитывать перспективных сотрудников.

Опыт работы

Директор · СК Компас · Одесса

Июль 2017 - Декабрь 2024 · 7 лет 6 месяцев

- руководство компанией
- поиск заказов, заключение договоров
- ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения
- увеличение прибыли компании
- расширение перечня предлагаемых услуг компании
- разработка системы мотивации сотрудников

Достижения:

- создал компанию с минимальными вложениями
- собрал команду
- обеспечил компанию заказами, себя и сотрудников зарплатой
- построил клиентскую базу из нескольких архитекторов и застройщиков, дающих регулярные заказы
- сформировал парк оборудования и других активов (офисные, складские и производственные помещения)
- создал сайт kompas.in.ua, сайт использовал как рабочий инструмент при проведении переговоров, а также для рекламы компании
- создал ситуацию, при которой каждый сотрудник обеспечен и доволен

Навыки: Руководство компанией, поиск заказов, заключение договоров, ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения, увеличение

- ♀ 45 лет
 - ♂ Мужской
 - ⌚ Кишинев
- in

ТОП Навыки

- Управление Запасами · 15 лет
- Управление Продажами · 11 лет
- Управление Командой · 10 лет
- Управление Проектами · 8 лет
- Руководство компанией, поиск заказов, заключение договоров, ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения, увеличение прибыли компании, расширение перечня предлагаемых услуг компании, мотивация сотрудников · 7 лет
- Управление Взаимоотношениями с Клиентами · 7 лет

Пожелания

- Полный день
- Свободный график
- Гибкий график
- На территории работодателя
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний
- **Украинский** · Свободно владею

Навыки

- Управление
- Управление Кассой
- Управление Запасами
- Топ менеджмент
- Навыки Ведения Переговоров
- Активные продажи
- Управление Взаимоотношениями с Клиентами
- Управление Проектами
- Управление Командой

Водительское удостоверение

Категория: В
С личным авто

прибыли компании, расширение перечня предлагаемых услуг компаний, мотивация сотрудников, Управление Командой, Управление Запасами, Управление Проектами, Управление Взаимоотношениями с Клиентами, Управление Перевозками, Прямые продажи, Активные продажи

Руководитель отдела продаж · Facade engineering solution · Одесса

Июнь 2016 - Июль 2017 · 1 год 1 месяц

Полное управление подразделением фасадного строительства:

- создание подразделения, подбор персонала
- формирование базы поставщиков
- поиск заказов на проектирование и строительство фасадов, заключение договоров, ведение проектов, контроль конструкторов и менеджеров проектов.

Достижения:

- создал подразделение проектирования и строительства светопрозрачных фасадов, собрал команду конструкторов и менеджеров, договорился о сотрудничестве с ключевыми поставщиками на выгодных для Компании условиях
- организовал понятную и прозрачную систему мотивации сотрудников Подразделения, при которой все заинтересованы в увеличении прибыли Компании и как следствие увеличение личной прибыли. Абсолютно исключил сознательное вредительство и воровство.

Навыки: Управление Командой, Знание Прямых Продаж, Управление Закупками, Оптимизация Затрат, Управление Проектами, Управление Кассой

Директор департамента · Паритет · Одесса

Сентябрь 2014 - Апрель 2016 · 1 год 8 месяцев

Управление коммерческой деятельностью Департамента:

- привлечение новых клиентов, заключение договоров, B2B
- контроль, координация работы менеджеров активных продаж
- контроль, координация работы менеджеров-операторов
- предоставление отчетов о деятельности департамента руководству предприятия
- подбор новых сотрудников, проведение собеседований

Достижения:

- увеличил объем продаж подконтрольных групп товаров.
- оптимизировал работу отдела продаж Департамента
- заключил несколько крупных договоров с новыми клиентами, в результате - длительные поставки продукции Департамента на ключевые строительные объекты Украины.
- исключил дебиторскую задолженность.

Навыки: Управление Командой, Управление Запасами, Управление Качеством, Структурированные Собеседования, Поиск заказов, Контроль, Контроль Продукции, Продажи, Продвижение Продаж, Заключение договоров

Директор филиала · ДП "ARTec@ · Донецк*Май 2008 - Август 2014 · 6 лет 4 месяца*

- руководство филиалом
- планирование и развитие продаж
- мониторинг рынка, выявление потребностей потенциальных клиентов
- контроль ценообразования
- обучение и контроль работников филиала
- предоставление отчетов о деятельности филиала руководству предприятия
- подбор новых сотрудников, проведение собеседований
- контроль дебиторской задолженности
- ведение переговоров с клиентами, заключение договоров
- участие в маркетинговых акциях, специализированных выставках

Достижения:

- увеличил объем продаж на 10% в 2008 году
- не допустил закрытия филиала в кризис 2009 года
- в 2010 году вышел на докризисный объем продаж, по основной группе товаров увеличил продажи на 400%.
- увеличил объем продаж в 2011 году на 46%, по сравнению с 2010 годом
- увеличил объем продаж в 2012 году на 13% по сравнению с 2011 годом
- увеличил объем продаж в 2013 году на 19% по сравнению с 2012 годом

Навыки: Управление Запасами, Управление Кассой, Региональные Продажи, Управление Продажами**Менеджер по продажам · СОМ · Донецк***Апрель 2003 - Май 2008 · 5 лет 1 месяц*

- обучение, контроль деятельности менеджеров оптового отдела
- поиск новых клиентов
- анализ рынка, контроль ассортимента продаваемой продукции
- контроль взаиморасчетов с поставщиками, поиск новых поставщиков
- участие в проведении рекламных акций, выставок
- контроль дебиторской задолженности отдела

Достижения:

- сформировал обширную дилерскую сеть в донецкой области
- успешно вывел на рынок принципиально новый вид теплоизоляции
- ввел принцип комплексной продажи гипсокартонных систем

Навыки: Работа в 1С, Логистика, Продажи, Управление

Желаемые отрасли

- Топ-менеджмент
- Строительство / Ремонт / Архитектура

Образование: Высшее

Донецкий институт предпринимательства

Год окончания: 2002

Факультет: Экономика и управление предприятием

Специальность: Менеджмент непроизводственной деятельности

Курсы, тренинги

Active House Days in Ukraine

Год окончания 2018

Организатор: Александр Кучерявый