



Бондаренко Станислав

Активно ищу работу

Директор филиала

Полная занятость

Желаемый город работы : Днепр

Дата рождения: Нет данных

Пол: Мужчина

Семейное положение: Не указано

Дети: Не указано

Контактная информация

[Зарегистрируйтесь](#) или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Коммерческий директор

с 05.2020 по 09.2021 (1 год 4 месяца)

ООО «Минкар» Оптовая торговля кондитерской и снековой продукцией. FMCG

(Функциональные обязанности:

Управление продажами через дистрибьюторов Украины;

Планирование бюджета отдела продаж;

Работа с дебиторской задолженностью;

Планирование, организация и контроль работы отдела;

Внедрение программного обеспечения;)

Директор Днепропетровского филиала

с 11.2013 по 10.2019 (5 лет 11 месяцев)

ООО «Продмаркет Плюс» Дистрибьюция продуктов питания. FMCG

(Функциональные обязанности:

- Организация филиала с «0»;
- Управление филиалом;
- Планирование бюджета филиала;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Контроль хозяйственной деятельности предприятия;
- Формирование отдела продаж;
- Планирование, организация и контроль работы отделов;
- Разработка системы мотивации персонала;
- Контроль количественных и качественных показателей отделов продаж;
- Подбор, обучение, мотивация персонала;
- Переговоры с поставщиками продукции;
- Формирование портфеля продукции филиала;)

Директор Днепропетровского филиала

с 12.2009 по 10.2013 (3 года 10 месяцев)

ООО «Эколайт Интернешнл» Элементы осветительной техники. FMCG

(Функциональные обязанности:

- Организация филиала с «0»;
- Планирование продаж, бюджета филиала;
- Контроль финансовой деятельности филиала;
- Контроль хозяйственной деятельности филиала;
- Планирование, организация и контроль сбытовой деятельности отдела продаж;
- Подбор, обучение, мотивация персонала;
- Переговоры с ключевыми клиентами;
- Контроль количественных и качественных показателей отдела продаж;)

Директор по продажам

с 05.2006 по 11.2009 (3 года 6 месяцев)

ООО «ЭДилия» Дистрибьюция кондитерских изделий. FMCG

(Функциональные обязанности:

- Организация и развитие продаж;
- Планирование, организация и контроль деятельности филиалов;
- Контроль выполнения планов продаж;
- Контроль дебиторской задолженности филиалов;
- Контроль дебиторской задолженности перед поставщиками;
- Переговоры с поставщиками и ключевыми клиентами ;
- Разработка системы мотивации персонала;
- Подбор и обучение персонала;)

Территориальный Менеджер в Днепропетровской обл.

с 11.2002 по 04.2006 (3 года 5 месяцев)

ЗАО «ПО «Конти»

(Функциональные обязанности:

Руководство командой из 5 Супервайзеров, 24 торговых представителя, 2 мерчендайзера;

Формирование и развитие каналов сбыта в регионе;

Аналитика продаж по территории;

Работа с дистрибьютором;

Обеспечение выполнения планов по объему продаж и дистрибьюции;

Внедрение акций (направленные на увеличения объемов продаж);

Регламенты процессов;

Обеспечение оптимального товарного запаса на складах дистрибьюторов;

Обеспечение выполнения графика отгрузки и возврата денежных средств;

Подбор, обучение и мотивация персонала;

Администрирование.)

Дополнительные сведения

Водительское удостоверение кат «В», «С», «Д», «Е», имею личный автомобиль.

Образование

Днепродзержинский Государственный Технический Университет.

высшее , с 2000 по 2006 (6 лет)

Автомобили и автомобильное хозяйство.,

Курсы и тренинги

«Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск Курс: «Техника Продаж» «Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск

Курс: «Формирование команды, эффективные стили управления и мотивации сотрудников »

«Бизнес-Мастер» г. Днепропетровск Курс: «Управление персоналом от А до Я». «Федоров и

Партнеры» г. Днепропетровск Курс: «Технологии увеличения нумерической и качественной

дистрибьюции» «Solae» г. Днепропетровск Курс: «Оптимизация использования соевого белка в

мясной промышленности» Уверенный пользователь ПК. 1С Предприятие (версии 7, 8)

<https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-filiala-239246>