Опубликовано 03 сентября 2021г.



# 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 дистрибъюции» «Solae» г. Днепропетровск Курс: «Оптимизация использования соевого белка в мясной промышленности» Уверенный пользователь ПК. 1С Предприятие (версии 7, 8)