Опубликовано 23 апреля 2022г.



Лисицын Андрей

Активно ищу работу

Директор филиала, коммерческий директор, начальник отдела продаж, 20000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Донецк
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Состою в браке
Дети: Есть дети

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Директор

с 02.2016 по 11.2020 (4 года 8 месяцев)
Dimex (Курьерские, почтовые услуги), Донецк
(Выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Краматорск). Организация взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование.

Достижения: обеспечение сроков доставок в условиях военных действий, загрузка на 100%

автомобилей внутригородской доставки.)

Начальник отдела продаж

с 02.2015 по 12.2015 (9 месяцев)
ФЛП Петелин (Дистрибуция FMCG продукции на территории ДНР), Донецк
(Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Подбор, обучение, мотивация персонала. Контроль работы торговых представителей. Переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Логистика. Администрирование.

Достижения: рост продаж с "0" до 1 500 000грн/месяц по Донецку.)

Директор филиала

с 08.2013 по 12.2014 (1 год 3 месяца)
DPD Украина (Логистика по территории Украины), Донецк
(Развитие филиала, выполнение плановых показателей работы подразделения. Участие в подборе и обучении персонала, работа с ключевыми клиентами. Подбор, заключение договоров и контроль результативности работы транспортных провайдеров. Контроль работы агентов (Луганск, Северодонецк, Мариуполь). Организация взаимодействия филиала с отделами центрального офиса компании, контролирующими органами. Администрирование. Достижения: отсутствие падения продаж в условиях военных действий по отношению к аналогичному периоду прошлого года, загрузка на 100% автомобилей внутригородской доставки.)

Директор направления

с 09.2011 по 07.2013 (1 год 9 месяцев)
ГК "Термоинжинеринг", ТС "Тепло Вода" (Опт, розница, сервис теплотехнического оборудования), Донецк
(Определение стратегии, тактики, структуры подразделения. Контроль системы показателей работы сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: обеспечение годовой рентабельности 24% на вложенный капитал, создание и выход на безубыточность интернет – магазина.)

Директор по продажам

с 01.2010 по 09.2011 (1 год 7 месяцев)
Ю-Дизайн (Опт, розница, производство кожгалантереи), Донецк
(Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Формирование ценовой политики. Введение и контроль системы показателей работы подразделения, сотрудников. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Транспортная, складская логистика. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение рентабельности продаж на 13%, открытие логистической площадки в Москве.)

Заместитель директора по оптовым продажам

с 06.2009 по 01.2010 (6 месяцев)
Донзапчасть (Опт расходными материалами к автотехнике), Донецк
(Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Организация закупок продукции, транспортная логистика. Введение планирования, статистики. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: повышение объема продаж на 300%.)

Директор направления

с 01.2007 по 04.2009 (2 года 2 месяца)
ГК "Термоинжинеринг", ТС "Тепло Вода" (Опт, розница, сервис теплотехнического оборудования), Донецк
(Определение стратегии, тактики, структуры, бизнес – процессов подразделения. Разработка положения о бизнес-единице. Антикризисный менеджмент. Введение и контроль системы показателей работы бизнес – единицы, подразделений, сотрудников. Определение и обеспечение выполнения планов по продажам, прибыли. Маркетинговый анализ рынка, мероприятия по продвижению. Бюджетирование. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: выведение бизнес – единицы из состояния банкротства, повышение рентабельности на 5%, сохранение объема продаж при сокращении в 2 раза количества розничных магазинов.)

Региональный руководитель по Востоку Украины

с 05.2005 по 12.2006 (1 год 6 месяцев)
Почтово-грузовой курьер (Логистика по территории Украины), Донецк
(Построение схемы работы и контроль складов-филиалов. Формирование ценовой политики. Разработка специальных условий работы с ключевыми клиентами, переговоры, разрешение конфликтных ситуаций, контроль дебиторской задолженности. Подбор, обучение, мотивация персонала. Администрирование.

Достижения: увеличение грузопотока на 250%.)

Начальник отдела продаж

с 07.2002 по 05.2005 (2 года 9 месяцев)
Квитень ГК (Дистрибуция «Unilever», «Henkel», «Colgate-Palmolive», «Reckitt Benckiser», «Cussons», «Florena», «Калина»), Донецк
(Антикризисный менеджмент. Построение схемы дистрибуции на обслуживаемой территории. Анализ представленности реализуемых брендов. Расчет необходимых технических, людских ресурсов. Подбор, обучение, мотивация персонала. Структурирование дебиторской задолженности. Бюджетирование продаж. Участие в разработке стратегии развития организации.

Достижения: достижение рентабельности капитала – 36% годовых, увеличение объема продаж на 150%, снижение периода оборачиваемости денежных средств до 17 дней.)

Дополнительные сведения

Знание компьютера, программ: Microsoft Office, 1С: Бухгалтерия 7, 8 уверенный пользователь
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: 1. Аналитика рынка сбыта, аудит компании.
2. Разработка стратегии, тактики компании.
3. Оптимизация, описание бизнес-процессов организации.
4. Построение системы дистрибуции на заданной территории.
5. Планирование, бюджетирование.
6. Транспортная и складская логистика.
7. Подбор, обучение, мотивация персонала.
8. Навыки ведения переговоров, решения конфликтных ситуаций.
9. Антикризисный менеджмент.

Образование

Донецкий политехнический институт

высшее , с 1993 по 1995 (2 года)
Металлургический, автоматизация производственных процессов, Донецк

Донецкий электрометаллургический техникум

среднее специальное , с 1988 по 1992 (4 года)
Автоматизация в черной металлургии, Донецк

Курсы и тренинги

• Тренинги: «Основы экономики розничного магазина», «Стратегическое планирование», «Стратегия развития продаж», «Управление результатами», «Техника ведения переговоров», «Эффективная работа с клиентами, метапрограммы», «Тайм – менеджмент», «Основы менеджмента», «Навыки эффективного общения», «Основы продаж», «Работа с возражениями», «Управление территорией», «Управление временем», «Пресселинг – средство для повышения продаж». Семинары: «Маркетинг&Сбыт. Как повысить эффективность взаимодействия», «Логистика в условиях кризиса».

Владение языками

Английский — базовый
