Опубликовано 07 октября 2021г.



Перерва Андрей

Активно ищу работу

Директор направления, руководитель отдела сбыта, коммерческий директор, директор филиала, 35000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Харьков
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

Зам. Генерального директора по продажам

с 09.2020 по 06.2021 (9 месяцев)
ООО «ВП Роганский МК»(Производство и реализация колбасных изделий.),Харьков
(- оперативное управление продажами,

- открытие региональных представительств,

- разработка мотивационной программы отделов,

- анализ экономических показателей компании, их контроль.)

Руководитель отдела продаж

с 08.2019 по 06.2020 (10 месяцев)
ООО МК «Риал»(Производство и реализация колбасных изделий),Харьков
(- подбор сотрудников,

- оптимизация отдела продаж,

- бюджетирование продаж, разработка и внедрение документооборота в УС и т.д.)

Начальник отдела продаж и логистики

с 07.2009 по 05.2017 (7 лет 10 месяцев)
ООО «Салтовский комбинат».(Производство и реализация колбасных изделий.),Харьков
(-создание структурных логистических подразделений, ТД и т.д.,

- разработка ассортимента продукций, вывод новых торговых марок,

- оперативное управление продажами и т.д.)

Дополнительные сведения

Знание компьютера, программ: Пользователь ПК (EXCEL , WORLD , INTERNET , 1С)
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Опыт продвижения товаров и опыт маркетингових иследованний, управление бизнес-процессами, ценообразование рынка сбыта, подбор и управление персоналом, управление процессами закупки, ввод на рынок новых позиций и представленность по стандартам во всех каналах сбыта, разработка и внедрение мотиваций, организаторские способности, лидерские и коммуникационные качества, внимательный слушатель и собеседник, умею склонить к своей точки зрения, всегда нацелен на выполнения результата,.высокая работоспособность, организаторские способности, умение работать в команде, ответственность, настойчивость в достижении поставленных целей, аналитическое мышление, легкообучаемость, порядочность. Наличие легкового авто.

Образование

Харьковский Государственный политехнический университет «ХПИ»

высшее , с 1990 по 1996 (6 лет)
Физикотехнический, Харьков

Курсы и тренинги

«Школа торгового представителя» - агентство «Бизнес-мастер». "Основы техники продаж" ("Bridgetown Foods Ukraine" г. Днепропетровск). «Увеличение нумерической дистрибуции » г.Киев Внутренние тренинги в МК «Юбилейный» «Стратегия развития продаж» «Мастер дистрибуции»

(пошаговый метод построения продаж) «Мастер дистрибуции для дистрибуторов»

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-napravleniya-rukovoditel-otdela-sbyta-kommercheskiy-direktor-direktor-filiala-240415