Опубликовано 06 января 2026г.



Галян Сергей Павлович

Активно ищу работу

Директор по развитию компании и управлению каналами продаж, 99000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: 23 февраля 1975 (51 год)
Пол: Мужчина
Семейное положение: женат
Дети: есть

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Руководитель коммерческих проектов

с 09.2016 по текущее время (10 лет 1 месяц)
SMART Холдинг, Украина
(ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ (по согласованию с руководством компании «Верес»)
• Разрабатывал «с нуля» стратегии развития компании, новые направления деятельности;
• Готовил проекты планов развития предприятий и внедрял их;
• Разрабатывал маркетинговые стратегии;

• Анализировал рынки и определял возможности развития компаний (проектов, бизнес-направлений);
• Вёл мониторинг и контроль реализации проектов о развития;
• Осуществлял поиск клиентов и стратегических партнеров;
• Проводил анализ рыночного окружения;
• Работал с компаниями (проектами) за рубежом;
• Разрабатывал функциональную и организационную структуры новых бизнесов;
• Осуществлял поиск и внедрение инноваций; управлял группами в проектах по разработке инвестиционных проектов;
• Разрабатывал программы повышения операционной эффективности бизнес-направлений в рамках стратегического плана развития;
• Разрабатывал Системы Продаж (цепочка добавочной стоимости от производства до постпродажного обслуживания);
• •Разрабатывал оптимальное управление каналами продаж, осуществлял выход продукции в новые сегменты и на региональные рынки;
• Организовывал финансово-хозяйственную деятельность бизнес-проектов;
• Руководил подбором квалифицированного персонала, планированием деятельности бизнесов, управлением и контролем работы структур;
• Работал с ассортиментной матрицей, оптимизировал портфели бизнесов, разрабатывал проекты по запуску новых продуктов и ТМ (RND, NPD);
• Налаживал стабильные и долгосрочные партнерские отношения с VIP-клиентами и партнерами;
• Руководил маркетинговым сопровождением (управление каналами распределения, разработка маркетинговых материалов и программ, стимулирование сбыта, администрирование маркетинга);
• Управлял товаропроводящей системой (складская и транспортная логистика, документооборот, контроль движения материальных и финансовых потоков)

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:
• Запуск и выведение на уровень прибыльности 13 коммерческих проектов в 9 компаниях (Украина, Казахстан, Узбекистан)
• Имею кейсы по работе с компаниями b2b и b2c (food& nonfood) направленности)

Директор по стратегическому развитию и продвижению на внешних рынках Группы компаний

с 03.2008 по текущее время (18 лет 8 месяцев)
Группа компаний «Верес» (SMART Холдинг), Киев
(Состав холдинга: 5 крупных производств в различных регионах Украины, 2 торговых дома (Украина, Россия), крупнейшее производство продукции в Восточной Европе (монополист в Украине), собственные логистические центры и АТП - всего 15 юридических лиц, более 6000 сотрудников
Штат сотрудников: департамент маркетинга (стратегический маркетинг 6 +2 + 2 +3 человека; операционный маркетинг 9 (Украинский ТД) + 6 (Российский ТД) человек) Профиль холдинга: производство продуктов, дистрибуция, развитие собственной розницы
ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:
•Анализировал инвестиционную привлекательность сегментов продовольственного рынка (плодо-овощная консервация, продукты быстрого приготовления, замороженные продукты).
• Разрабатывал новые группы товаров (ПБП)
•Занимался проектным менеджментом по ряду проектов в качестве руководителя или эксперта в рабочих группах (в частности, разработкой СТМ для сетей)
• Непрерывно отслеживал изменения конъюнктуры спроса и предложения на операционных рынках и делал прогноз на текущий год.

•Постоянно проводил анализ конкурентной позиции компании в отрасли
•Сформировал общую маркетинговую стратегию и стратегию развития компании на 5 лет.
• Создал отдел стратегического маркетинга по внедрению маркетинговой стратегии.
•Сформировал концепцию мультинациональной производственной базы с выносом производств в соседние страны – Индию, Молдову, Россию, Китай, Румынию
•Сформулировал концепцию вертикально дифференцированного холдинга для группы компаний (ГК) и занимался формированием департамента агрохозяйственной деятельности ГК
•Осуществлял полномасштабный маркетинговый комплекс (7Р) в стратегическом и операционном маркетинге
•Разработал и контролировал проведение национальных маркетинговых мероприятий и РК в России, Украине, Беларуси и странах Центральной Европы
•Разрабатывал и выводил на рынок новые бренды
•Подготовил и реализовал продвижение свежих овощей грибов в стоковые маркеты
•Разработал и внедрил систему планирования производства с участием маркетинговой службы и департамента стратегического развития
•Разработал и внедрил процесс стимулирования сбыта и систему оценки его эффективности.
•Разработал стратегию рекламных кампаний для российского рынка на 5 лет.
• Активно участвовал в развитии экспортных продаж ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:
•Оценил и защитил проект по разработке производства полуфабрикатов и продуктов быстрого приготовления (ПБП)
• Сформировал систему управления стратегическим (через корпоративный центр ГК) и операционным (через ТД «Россия» и ТД «Украина») маркетингом и наладил организацию, планирование, взаимодействие контроль работы между подразделениями маркетинговой службы
•Обеспечил объём импорта сырья и готовых продуктов $XY.000.000 (10% в оптовых ценах от оборота в Украине)
• Разработал план РК на 5-летие и разработал бюджет под РК в пределах $30.000.000
•Подготовил 4 рекламных ролика
•Организовал департамент для управления с/х угодьями ГК. Объединил 40.000 Га. в 5 хозяйствах с бюджетом €15.000.000
•Добился занятия ими до 40% долей рынка в категориях продуктов соусов, консервации и бакалеи
•Подготовил сметную документацию для покупки 3х предприятий в Молдове, России, Индии на сумму более €40.000.000
•Вывел на рынок 3 новых бренда (заняв в среднем 10-15% рынка в соответствующих субсегментах)
•Достиг занятия доли 15% свежих грибов в продуктовых РС Украины
•Разработал 5 бизнес-процессов и КПР (KPI) для службы операционного и стратегического маркетинга
Причина увольнения – рецессия бизнеса ГК, свёртывание развития и экспансии на внешние рынки, переход в управляющую компанию SMART в структуры проектного менеджмента.)

Заместитель Генерального директора по развитию и маркетингу

с 11.2006 по 03.2008 (1 год 4 месяца)
Корпорация «Укринтерпродукт» при участии компаний: Lauffer N.V. и отечественных компаний со смешанным капиталом, г. Донецк
(Состав холдинга: Ассоциация «Донбассхлеб» /25 хлебокомбинатов/ ТМ «Святошино», «Славолия», «Урожай», «Умань», «Гайсин»; ООО «All Multimix Studio», Азовская продовольственная компания /включая элеваторы, АТП и мельницы, логистические комплексы и зернохранилища/, ЗАО Макеевская кондитерская фабрика, ЗАО Макеевский завод безалкогольных напитков и т.д.).
Штат сотрудников: 5 человек в управляющей компании и 35 человек в подразделениях по

направлениям видов бизнеса + 89 маркетологов на предприятиях.
Профиль холдинга: производство продуктов питания, розничные сети, HoReCa, дистрибуция, розничные сети, B2B, рекламная деятельность
ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:
•Исследовал рынки хлебобулочной и кондитерской промышленности, HoReCa, растительного масла, колбасных и макаронных изделий; тенденции и прогноз развития сегментов рынка, его инфраструктуры, конкурентов, партнёров, конечных покупателей •Разрабатывал стратегические цели и задачи по бизнес - направлениям
•Осуществлял и контролировал сбор, обработку, ведение базы данных по клиентам и анализ рынков
•Анализировал взаимодействие маркетинга и продаж и вносил предложения по их коррекции
•Осуществлял внедрение маркетинговой стратегии на предприятиях
•Организовал и внедрил основные бизнес-процессы в структурах маркетинга и стратегического развития
•Управлял структурой маркетинга холдинга, контролировал эффективность проведенных мероприятий.
•Продвигал существующие и создавал новые успешные бренды и новые продукты
•Разрабатывал системы лояльности Клиентов
• Разрабатывал рекламные кампании по отдельным направлениям
•Руководил проектом по созданию и развитию собственных розничных сетей («Калач», «Лучиано»)
•Разработал требования и создал отдел PR для реализации комплекса мероприятий, формирования имиджа компании, взаимодействия со СМИ
•Анализировал комплекс маркетинга и продаж (продажи, ассортимент, закупки, инвестиции, каналы маркетинговых коммуникаций – реклама и продвижение и каналов сбыта по направлениям бизнеса) и выносил свои рекомендации на обсуждение Совета директоров, Координационного совета по инвестициям и инновациям
•Вёл переговоры с ключевыми людьми в области бизнесов компании (дистрибуторы, мониторинговые и рекламные агентства, ключевые люди отрасли и др.)
•Разрабатывал стратегические планы продаж, мотивационные программы по увеличению объемов сбыта и координировал их выполнение
•Управлял маркетинговыми каналами и разрабатывал новые каналы сбыта готовых продуктов и сырья (b2b) в Украине и за границу
•Оценивал эффективность продаж существующего товарного портфеля и предлагал действия по его оптимизации
•Занимался вопросами ВЭД
•Разрабатывал мотивацию для персонала
•Занимался бюджетированием, оптимизацией и контролем исполнения бюджета служб маркетинга и стратегического развития, осуществлял контроль за финансовой дисциплиной в подразделениях.
ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:
•Занял 37% рынка Восточной Украины (5 областей) в низкоценовом сегменте хлебобулочных изделий.
•Вывел на рынок Донецка премиальную ТМ «Лучиано» (кондитерские мучнистые и шоколадные изделия ПКФ «ОНИКС») Q4 –Q2 2008г. и занял 22% в сегменте, открыл 3 бутика - кафе шоколадно-кондитерских изделий.
•Обеспечил маркетинговыми действиями рост продаж ассортимента Холдинга по 4 бизнес-направлениям + 14% к плану.
•Занял 14% рынка в высокоценовом сегменте с ТМ «Славолия» в Донецкой и Луганской областях. Добился узнаваемости бренда «Славолия» 95/100% в Донецкой и Луганской областях.
•Занял 26% рынка в низкоценовом сегменте соусов и майонезов в Восточной Украине и +3% по

всей Украине.
•Обеспечил узнаваемость бренда «Урожай» 35/63%.
•Реорганизовал департамент маркетинга и создал отдел PR
•Разработал систему стратегического и операционного маркетингового планирования в Корпорации.
•Утвердился на рынке, заняв 25% в сегменте продуктов быстрого приготовления (первых и вторых блюд - ПБП)
•Вывел на рынок 2 новых категории ПБП и суббренд «Мивина Домашняя», занял 41% рынка
•Завоевал 14% в украинском субсегменте рынка соевых соусов (ТМ «Наварро»)
•Обеспечил маркетинговыми действиями +38% продаж к экспорту продуктов быстрого приготовления (первых и вторых блюд) и снеков (ТМ «Bim Bim») •Организовал национальную РК с бюджетом в $Y млн.
•Подготовил 5 рекламных роликов
Причина увольнения: по согласию сторон, в связи с переходом на новую должность по договорённости владельцев)

Директор департамента маркетинга и развития управляющего центра

с 11.2004 по 11.2006 (2 года)
«Palma Group S.A. », Switzerland, украинский офис (Одесса), г. Одесса
(Состав холдинга: 8 компаний и 13 юрлиц в корпорации, включая логистический бизнес, дистрибуцию продуктов питания, ингредиентов, лекарственных препаратов – ЗАО «Медфарком»), компания рознично-дистрибьюторского профиля «МедТерм» (аффилированная компания)
Штат сотрудников: 5 человек в отделе стратегического маркетинга + 17 человек в отделах операционного маркетинга компаний + 12 человек в РА «Проминь» (BTL) + (отдельно) 12 человек в отделе маркетинга и продаж ООО «МедТерм».
Профиль холдинга: дистрибуция FMCG (food & non food), логистические услуги, рекламные услуги, эксклюзивная дистрибуция, фармбизнес, линейная розница, b2b b2c продажи (промышленное оборудование, ингредиенты; посуда, аксессуары, мебель, бытовая техника)
ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:
•Прогнозировал изменения конъюнктуры спроса и предложения на внутренних и внешних рынках fmcg-food, fmcg-non food, субстанций и ингредиентов для промышленности, медикаментов, некоторых субсегментов luxury
•Анализировал и прогнозировал потребительский спрос в Украине, разрабатывал и координировал мероприятия брендинга, трейд-маркетинга, рекламных мероприятий в бизнес-направлениях
•Разрабатывал корпоративную стратегию и бизнес - стратегию и планирование для бизнес-направлений
•Активно участвовал в формировании конкурентной, сбытовой, ценовой политик, системы продвижения услуг и развития брендов
•Активно участвовал в развитии филиальной дилерской сетей (новых маркетинговых каналов), сетей собственных магазинов и открытии show rooms некоторых бизнес-направлений
•Занимался маркетинговым планированием и управлением БП в бизнес-направлениях fmcg-food (ТД «Пальмира»), медикаментов (ООО «Медфарком», ТМ «Табко»), логистических услуг (ЗАО «ИЛС») в области субсегментов luxury (посуда, мебель, аксессуары, бытовая техника, HI-FI аппаратура) Осуществлял стратегический анализ продаж, ассортимента, закупок по выше перечисленным бизнес направлениям
•Проводил активное развитие дилерской сети в рамках стратегии компаний холдинга
•Занимался реструктуризацией бизнесов холдинга, M&A (слияние ООО «Медфарком» и «ЗАО Протек» - проект «Лидер»)
•Разрабатывал и внедрял базовые бизнес-процессы в структурах маркетинга и стратегического

развития
•Активно сотрудничал с рекламными агентствами. вёл контроль BTL мероприятий •Проводил медиа планирование рекламных кампаний, осуществлял контроль рекламного бюджета, занимался непосредственно разработкой корпоративного стиля (с участием собственных дизайнеров и аутсорсинга)
•Руководил разработкой визуальных материалов, каталогов, презентаций, сувенирной продукции, разработкой и наполнением корпоративного сайта компании
•Управлял маркетингом закупок, вёл переговоры с производителями
•Создал и управлял департаментом маркетинга, разрабатывал БП, требования к поиску, развитию и мотивации сотрудников
•Осуществлял контроль за финансовой дисциплиной в подразделениях
ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:
•Обеспечил маркетинговыми действиями + продажи 11% к плану по Украине эксклюзивной ТМ «Табко» (Австралия)
•Достиг за счёт личных усилий доли рынка до 20% по категориям ассортимента производителей вспомогательных веществ и сырья: Parteck®, Merck KGaA, Blanver Farmoquimica Ltd, TM DANISCO
•Принимал деятельное участие и руководил проектом M&A ОАО «Медфарком» и ООО «Протек Фарма» по маркетинговым и стратегическим вопросам
•Обеспечил своим руководством в front office увеличение продаж ТМ ROSENTHAL, WEDGWOOD, HAVILAND, WMF, WUSTHOF, SCHOTT, ZWIESEL 1872, RIEDEL, BODUM, ROBBE & BERKING + 19% к плану
•Достиг за счёт личных усилий на переговорах и разработкой оригинальных POSM ТМ класса «премиум»: ROSENTHAL , BODUM, ROBBE & BERKING + 28% к совокупным бизнес-планам ($1,1.000.000) •Оптимизировал при этом рекламный бюджет (-53%)
•Обеспечил прирост продаж в 70% товарных категорий +12% в розничной сети (в 2005 году имелось невыполнение плана -16%)
•Добился унификации розничной сети в одном формате
•Достиг за счёт личных усилий на переговорах + 27% за счёт освоения новых каналов сбыта
•Достиг за счёт внедрения разработанного проектной группой проекта +16% к совокупным планам продаж двух компаний ГК
•Сократил издержки на 23% по проекту разработки новых продуктов в сегменте fmcg-food
•Обеспечил маркетинговыми действиями + продажи 11% к плану по Украине концерна «Arcelic A.S.» (Турция) - ТМ «Beko» и «Blomberg»
•Руководил проектом M&A ООО «МедТерм» и сети супермаркетов «Техноком» и «Стинол» по маркетинговым и стратегическим вопросам
•Достиг более качественной работы и прибыльности в деятельности собственного btl-агентства холдинга «Промінь»
Причина увольнения - персональное приглашение от собственника в Харьков/Донецк в крупную компанию - лидер рынка FMCG на более высокую должность с декларированными широкими полномочиями.)

Директор по маркетингу и страегическому развитию Корпоративного центра

с 05.2001 по 11.2004 (3 года 6 месяцев)
Торгово - производственная группа «Технология», г. Киев
(Состав группы компаний: ЗАО «КВЗ», ЗАО «Лугал», ОАО «Фарматек», ЗАО «Дилмас», ЗАО «Технология», СП «Технология – С», НПК «ФармБиотек», картонажная фабрика «Зоря», розничная сеть аптек КВЗ, г. Киев)
Штат сотрудников: 12 человек (отдел маркетинга + отдел стратегического развития) + 17 человек в прямом функциональном подчинении в структурах маркетинга на производствах.
Профиль группы компаний: Производство и дистрибуция медикаментов, субстанций,

ингредиентов, вспомогательных веществ упаковочных материалов и полиграфической продукции, производственного оборудования, товаров гигиены и косметики, БАДов и спортивного питания, розничные сети
ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:
•Провёл глубокие исследования рынка (продукты, конкуренты, поставщики, потребители, тенденции, возможности т.д.) и реализовал результаты в долгосрочную стратегию производства новых продуктов на 10-летний период
•Анализировал и прогнозировал текущий потребительский спрос, разработал и скоординировал и оптимизировал мероприятия брендинга, трейд-маркетинга, рекламных мероприятий.
•Разрабатывал маркетинговые планы и программы
•Проводил исследования и анализ украинского рынка вспомогательных веществ, оборудования, технологических линий и регулярно предоставлял отчёты и рекомендации председателю наблюдательного совета ТПГ
•Отстраивал работу отделов стратегического развития и маркетинга их взаимодействие с другими подразделениями и игроками рынка
•Участвовал в разработке и внедрении конкурентной, сбытовой, ценовой политик, системы продвижения услуг и развития брендов, планов сбыта, мотивационных программ по увеличению объемов сбыта , координировал их выполнение
•Принимал активное участие в управлении политикой цен в рамках Координационного совета и СД при Президенте холдинга •Оценивал рентабельность продукции
•Участвовал в экспортно-импортной деятельности в качестве эксперта и члена проектной группы.
•Постоянно занимался брендингом, формировал и реализовывал стратегии продвижения ТМ, вывода новых продуктов на украинский, белорусский и российские профильные рынки
•Руководил и принимал активное участие в процедурах ребрендинга, редизайна, рестайлинга существующих продуктов
•Принимал активное участие в развитии и контроле над функционированием каналов распределения
•Руководил медиа планированием, проведением РК, контролировал рекламный бюджет, анализ их эффективности, организовал и провёл разработку корпоративного стиля
•Вёл переговоры с VIP в области бизнесов ПТГ(дистрибуторы, мониторинговые и рекламные агентства, ключевые люди отрасли и др.) с подписанием и исполнением договоров
•Лично организовывал и контролировал подготовку и проведение BTL мероприятий
•Занимался управлением, обучением и контролем над работой сотрудников подчинённых структур и региональных менеджеров
•Занимался и непосредственно отвечал за бюджетирование, оптимизацию и контроль исполнения бюджета
ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:
• Маркетинговыми усилиям достиг годового прироста в 43% (+13% к плану)+ 47% продаж
•Запустил новые виды продукции (упаковочный и ламинированный картон, обувные коробки, полиграфическую продукцию)
•Достиг за счёт личных усилий по разработке и постановке на производство +17% продаж продукции b2b корпорации
•Создал проектную группу:126 человек из 12 подразделений предприятий, 2 НИИ и ГЦНЛС – подготовил 106 новых для компании генерических продуктов. Обеспечил запуск в производство 13 продуктов ОТС и добился занятия ассортиментом Компании 6% доли рынка отечественных препаратов в Украине
•Достиг + 17% продаж в субсегменте витаминов на фармацевтическом рынке России
•Вывел на рынок 14 фармацевтических ТМ •Создал внешнюю службу ОАО «InterChem» (19 человек), службу стратегического развития (8 человек) и департамент маркетинга (12 человек) КВЗ, службу стратегического маркетинга ПТГ (14 человек)
•Организовал 6 рекламных компаний

•Достиг в сегментах «косметическая и гигиеническая продукция» в РС 2,5 % доли продаж по Украине
•Обеспечил 30% прирост продаж совокупной продукции ОАО за счёт ввода новых товарных категорий и их рекламно - промоционной поддержки
•Добился поддержки более 150 лидеров мнения (академики АМНУ, профессора ВУЗов и НИИ, директора ЛПУ и НМЦ)
Причина увольнения – переход на работу в Одессу по семейным обстоятельствам.)

Дополнительные сведения

КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
Я имею 22+ -летний подтверждённый стаж работы на различных управленческих должностях
Имею большой опыт руководства проектами и формированием проектных команд (всего - более внедрённых 30 проектов):
• проектами по разработке и выводу на рынок новых продуктов и брендов,
• открытию представительств и филиалов,
• организации рекламных компаний,
• открытию новых направлений бизнеса,
• формированию портфелей компаний,
• управлением полным комплексом оперативного и стратегического маркетинга
МОИ УМЕНИЯ:
• умение определять четкие цели,
• умение определять необходимые ресурсы для их достижения,
• скорость мышления вместе с молниеносной реакцией на угрозы,
• способность работать под большим давлением и в стрессовой ситуации,
• навыки управлять настроениями подчиненных,
• способности рационально использовать минимальные ресурсы
МЕНЯ ОТЛИЧАЮТ:
•участие в разработке и внедрении стратегии развития компании на рынке Украины.
•генерирование и развитие бизнес - возможностей
•методологическая и административная поддержка функций Департамента развития
•разработка и реализация планов, направленных на развитие компании
•оперативное управление деятельностью предприятия, контроль работы предприятия
•организация и запуск новых проектов
•ведение переговоров с государственными структурами, финансовыми организациями и проч.
•разработка и контроль выполнения оперативных планов производства в соответствии с принятой стратегией;
•оптимизация и контроль бизнес процессов в управляющей компании и структурных единицах с целью повышения эффективности их работы;
•диагностика всех производственных и коммерческих процессов;
•планирование и обеспечение стратегического развития компании;
•защита прав и интересов предприятия, представительские функции;
•оценка бизнес- процессов и разработка мероприятий по оптимизации;
•контроль бюджетного процесса.

Образование

Одесский государственный университет

высшее , с 2006 по 2008 (2 года)
специальность - экономика и управление предприятиями, Одесса (Украина)

Бизнес Школа, Британский Открытый университет (OUBS)

высшее , с 2001 по 2004 (3 года)
специальность – менеджмент/маркетинг,

Военно-Морская Академия, Петербург

высшее , с 1993 по 1994 (1 год)
экономика и управление тылом,

Военно-Медицинская Академия, Ленинград

высшее , с 1985 по 1991 (6 лет)
управление ресурсами и техническими средствами,

Курсы и тренинги

Более 20 курсов, тренингов и программ по актуальным темам управления бизнесом, развития компаний, разработок стратегий всех уровней, создания жизнеспособных современных бизнес-моделей

Владение языками

English — опытный

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-po-razvitiyu-kompanii-i-upravleniyu-kanalami-prodazh-246263