



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 (50 лет)

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 (9 лет 3 месяца)

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, бизнеснаправлений);
- 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 (17 лет 9 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 \$ХҮ.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 (КРІ) 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 бизнеснаправлениям + 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 «Віт Віт») •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» (ВТL) + (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 бизнеснаправлениях
- Разрабатывал корпоративную стратегию и бизнес стратегию и планирование для бизнеснаправлений
- •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 OAO «Медфарком» и OOO «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 TM 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
- ullet Обеспечил маркетинговыми действиями + продажи 11% к плану по Украине концерна «Arcelic A.S.» (Турция) TM «Beko» и «Blomberg»
- Руководил проектом M&A OOO «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 бизнесмоделей

Владение языками

English — опытный

https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-po-razvitiyu-kompanii-i-upravleniyu-kanalami-prodazh-2462 63