Опубликовано 08 октября 2021г.



Мартіросян Давид

Активно ищу работу

Керівник відділу збуту, 60000 грн

Полная занятость, Удаленная работа
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Керівник відділу збуту

с 03.2017 по текущее время (9 лет 8 месяцев)
ТОВ((Виробництво, імпорт, дистрибуція будівельних матеріалів)),Киев
(Управління продажами в центральному, східному і південному регіонах:
1)контроль і керівництво збутом;
2)проведення переговорів з VIP клієнтами;
3)побудова дистрибуції в центральному, східному і південному регіонах України
4)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності

кредитних умов);
5)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
6)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
7)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;)

Комерційний директор

с 04.2012 по 07.2013 (1 год 2 месяца)
Армінг груп ТОВ((Імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)),Киев
(Обов'язки: керівництво компанією
1)розробка бізнес процесів;
2)підбір кадрів, створення відділу з активних продажів;
3)управління та контроль збутом;
4)пошук і ведення переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Росія, Україна, Іспанія);
5)визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
6)проведення переговорів з VIP клієнтами;
7)побудова дистрибуції в кожній області України
8)ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
9)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, планування поставок, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
10)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту кількісних і якісних показників збуту продукції, їх впровадження і контроль виконання відділом продажів;
11)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
12)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;
Результат: компанія з нуля увійшла в новий для неї ринок і в перший же рік зайняла 10% ринку України.)

Керівник проекту

с 07.2009 по 04.2017 (7 лет 8 месяцев)
Браво Глас Трейд ТОВ((Імпорт та дистрибуція (будівельні матеріали)),Киев
(Обов'язки: керівництво проектами фасадна сітка і будівельна хімія, а саме:
1)розробка бізнес проекту;
2)рішення кризових явищ в проектах компанії;
3)контроль і керівництво збутом;
4)пошук і управління переговорами з виробниками і постачальниками (Китай, Польща, Естонії, Росія, Україна);
5)визначення і розробка оптимального асортименту товарів і їх технічних характеристик;
6)проведення переговорів з VIP клієнтами;
7)побудова дистрибуції в кожному регіоні України
8)ціноутворення і розробка програм з метою просування товарних груп;
9)акумуляція та аналіз аналітичної інформації (моніторинг конкурентів, аналіз продажів, аналіз поставок, планування продажів, аналіз тенденцій на ринку, аналіз незадоволеного попиту, контроль цілісності клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості та ефективності кредитних умов);
10)розробка стратегії і засобів для стимуляції росту рівня збуту продукції;
11)оптимізація асортиментного ряду і скорочення терміну обігу товарних залишків;
12)створення позитивного іміджу як торгової марки, так і компанії в цілому;

13)написання статей технічного і аналітичного напряму в спеціалізованих виданнях, та ін ..
Результат 1: під моїм керівництвом було реанімовано проект будівельна хімія, створений новий прибутковий проект фасадна сітка, мій відділ зробив максимально високий рівень продажів більш ніж 270тісяч доларів в місяць (щорічне зростання продажів за новим проектом більш ніж в 1.5 рази).
Результат 2: під моїм керівництвом був оптимізований проект будівельна хімія, знайдені нові рішення технічних і економічних характеристик товарної групи, що дозволило підвищити конкурентоспроможність напрямку і збільшити прибуток в 2 - 2,5 рази; реанімовано прибутковий проект фасадна сітка, розпродані неліквідні залишки, відновлений актуальний ринку асортимент, відновлені втрачені клієнти, знайдені і залучені нові постачальники, оптимізовано якість і конкурентоспроможність напрямків.)

Керівник відділу збуту

с 10.2006 по 06.2009 (2 года 7 месяцев)
Евротрейд ПП((Імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)),Киев

Керівник відділу збуту

с 11.2005 по 11.2007 (1 год 11 месяцев)
Гран плюс ТОВ((Імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів)),Киев

Керівник відділу збуту

с 07.2004 по 07.2005 (11 месяцев)
Декодор ТОВ((Виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)),Киев

Комерційний директор

с 03.2003 по 07.2004 (1 год 3 месяца)
Київський завод дверних систем ТОВ, Престіжбуд ТОВ (холдинг «Будівельні рішення»)((Виробництво і дистрибуція будівельних матеріалів)),Киев

Дополнительные сведения

Навички:
Планування продажів
Управління продажами
Аналітика продажів
Продажі через дистриб'юторів
Управління роботою з ключовими клієнтами
Аналітичні дослідження
Аналіз ринку
Проведення переговорів робота з VIP клієнтами
Ведення переговорів
Розвиток продажів B2B
Продажі
Управління проектами
Організаторські навички

Робота в команді
Ділове листування
Укладання договорів
Навчання персоналу
Управління командою
Управління співробітниками в регіонах
Сучасний роздріб
Управління персоналом
Мотивація персоналу
Керівництво колективом
Ділова комунікація
Стратегічний менеджмент
Стратегічне планування
Стратегія Розвитку
Оптимізація бізнес-процесів
Цінова політика

Про мене:
Спеціаліст з побудови продажів: написання стратегій просування, продукт менеджмент, керівництво відділом продажів, делегування і контроль виконання завдань, аналітика результативності, моніторинг ринку і т.д.
Кваліфікований та досвідчений менеджер як відділу продажів, так і проектів загалом, з досвідом роботи понад 18 років.

Образование

Міжрегіональна академія управління персоналом

высшее , с 2002 по 2004 (2 года)
Фінанси і міжнародна економіка, Киев

Національний авіаційний університет

высшее , с 1997 по 2003 (6 лет)
Факультет Систем Управління, Киев

Курсы и тренинги

• Google Analytics Academy, Google Analytics Course (2021) • Google Digital Workshop Основи цифрового маркетингу (2021) • Тьютор королівського інституту маркетингу CIM, Великобританія, Основні напрями реформування продажів (2006) • Балтікгруп, Підбір кадрів, проведення співбесід і правильне делегування завдань (2007) • Бізнес-профі, Організація продажів і підвищення їх ефективності, 2008

Владение языками

Английский — свободно
Испанский — свободно

Русский — опытный
Украинский — опытный

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/kerivnik-viddilu-zbutu-240444