



## Бабичев Максим

Активно ищу работу

Менеджер з продажів, 15000 грн

Полная занятость

Желаемый город работы : Киев

Дата рождения: 12 ноября 1978 (47 лет)

Пол: Мужчина

Семейное положение: Не указано

Дети: Не указано

## Контактная информация

[Зарегистрируйтесь](#) или войдите чтобы открыть контакты соискателя

## Опыт работы

Менеджер по продажам дверей и стеклянных перегородок

с 11.2021 по текущее время (4 года 3 месяца)

Аванти, Київ

(Компания «Аванти» : Реализация товарной группы:

мебель, стеклянные перегородки, системы скрытого монтажа, межкомнатные и входные двери, гаражные ворота

по следующим каналам сбыта:

- а) Розничный покупатель 35%
- ...
- б) Архитектор, дизайнер 40%
- ...
- в) Застройщик, строительные компании, прорабы 15%
- ...
- г) Дилерская сеть (Торговые точки) 10%
- ...

по состоянию на 23 февраля был взят самый крупный заказ на изготовление стеклянных перегородок на сумму 496 000 грн)

#### Региональный менеджер

с 04.2019 по 09.2020 (1 год 5 месяцев)

DL Profiles (Италия), Київ

(Киев (Законодатель моды и эксклюзивный представитель итальянских фабрик Unydeco, De Checchi Lucciano | Одно из лучших мест работы.)

Производство и дистрибуция в Украине  
алюминиевого плинтуса и профиля, плинтуса скрытого монтажа.

- 1) Благодаря наличию наработанной базы клиентов и доверительных партнерских отношений с ними удалось подключить к общему пулу клиентов, что существенно увеличило продажи
- 2) Развитие и сопровождение действующих клиентов
- 3) Поиск новых дилеров по всей территории Украины;
- 4) Привлечение к сотрудничеству дизайнеров, архитекторов, застройщиков , так как в компании появился дорогой продукт
- 5) Грамотная политика по разработке и предоставлению торгового оборудования в зависимости от условий и места работы Партнера также повлияла на рост продаж

#### Достижение:

- а) благодаря опыту, полученному ранее по продвижению тм "Барлинек" по вводу нового Продукта удалось рассмотреть тенденцию по увеличению спроса на двери скрытого монтажа и виниловый пол. И как следствие сделан акцент на эти два направления .  
Повторюсь, оказались снова Первыми, что позволило получать больший доход до тех пор, пока конкуренты не начали копировать
- б) Увеличена стоимость продукции, повышена маржинальность для дилеров представляющих дорогой сегмент, что позволило получить дополнительный заработка Партнерам и Компании
- в) благодаря опыту, приобретенному ранее  
Приостановлена попытка вложения финансового ресурса компании в деятельность, где конкуренты имели преимущество как минимум по трём параметрам.)

#### Бренд-менеджер & Территориальный представитель. (Напольные покрытия)

с 12.2016 по 12.2018 (2 года)

Стар Буд, Київ

("Стар-Буд" & "БВД-Украина", Киев (Стар-Буд - национальный дистрибутер паркетной доски "Barlinek" | Одно из лучших мест работы)

- 1) Еженедельные командировки по вверенному региону с целью знакомства с каждым участником торгового процесса (от менеджера до владельца бизнеса)
- 2) Контроль выполнения магазинами розничных цен как важнейшей составляющей для баланса отношений между конкурирующими контрагентами .;
- 3) Расширение ассортимента выставочных образцов в каждой торговой точке партнёрской сети тем партнерам, которые при нашем совместном участии показали стабильный прирост.
- 4) Разработка и внедрение мероприятий направленных на улучшение представленности и узнаваемости выставочного оборудования для каждой торговой марки для конечных покупателей;
- 5) Анализ своей деятельности и действий конкурентов:  
планов, возможностей, рисков ,  
наличия "узких мест" и точек роста.
- 7) Участие в исследовании в запросе рынка на новый продукт и как следствие ПЕРВЫМИ вывели на рынок новую линейку продукции своего бренда.  
Как известно : "Первопроходцы снимают сливки"

Достижение:

- а) были найдены и запущены в производство продукты, которые имели тренд к росту
- б) остановка падения продаж во второй месяц испытательного периода
- в) выход на уровень, когда продажи по данному бренду  
могли осуществляться без участия Бренд-менеджера)

---

## Деловые и личные качества

склонность к аналитической деятельности, навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, предпримчивость, способность самостоятельно принимать решения, внимание к деталям, стрессоустойчивость

---

## Образование

Київський Машинобудівний технікум

неоконченое высшее , с 1997 по 2000 (3 года)

Економіка підприємства ; Економіст з поглибленим вивченням бух.обліку, Київ (Україна)

Київський Машинобудівний технікум

неоконченое высшее , с 1995 по 1998 (3 года)

Обробка металів ; Технік-технолог, Київ (Україна)

---

## Владение языками

Українська — опытный

Англійська — базовый

Російська — свободно

<https://novarobota.ua/index.php/resume/menedzher-z-prodazhiv-245638>