Опубликовано 24 марта 2022г.



Лаптев Сергей Александрович

Работаю, но открыт(а) для предложений

Региональный директор, 60000 грн

Полная занятость, Свободный график
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: 24 августа 1980 (46 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: женат
Дети: есть

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Управляющий производством

с 04.2020 по текущее время (6 лет 7 месяцев)
ООО "Тамако - Инвест"
(- Стратегическое и ежедневное планирование, бюджетирование, контроль исполнения поставленных целей и показателей
- Контроль за соблюдением трудовой дисциплины на предприятии.
- Подбор, обучение и мотивация и персонала.
- Организация бесперебойного технологического процесса производства
- Контроль работы все цехов и участков предприятия. Технических и производственных отделов.
- Поддержание и оптимизация системы качества выпускаемой продукции в соответствии со

стандартами Компании и требованиям ISO, HACPP
- Обеспечение выполнения производственного плана. (трудовые ресурсы + техническое состояние производственных линий и оборудования)
- Разработка и внедрение мер по оптимизации производственных процессов и по повышению производительности труда
- Взаимодействие с государственными органами (проведение проверок, аудитов)
- Подготовка отчетности по основным показателям деятельности производства.
- Заключение договоров с поставщиками сырья.
- Поиск, заключение договоров и дальнейший контроль работы переработчиков.
- Разработка и начало производства новых продуктов.
- Разработка ТУ для новой выпускаемой продукции.
- Организация выставок, презентаций на территории Украины и за ее пределами.)

Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами

с 11.2014 по 04.2020 (5 лет 4 месяца)
ООО "Тамако-Инвест"
(- Работа с национальными и региональными ключевыми клиентами на территории Украины

(«Велика Кишеня», «Сильпо», «АТБ», «Таврия», «МегаМаркет». Альянс маркет» «Варус» и т.д.).
- Управление продажами в национальных и региональных сетях:
планирование продаж,
- Решение вопросов - ассортимента, условий сотрудничества, маркетинговой поддержки, плана акций.
- Контроль дебиторской задолженности, планирование акционной активности. Введение новых позиций на рынок.
- Ведение переговоров на всех уровнях, в том числе и годовые переговоры, с целью формирования долгосрочных отношений;
- Контроль работы и соблюдения дистрибуторских договоренностей.
- Поиск и заключение договоров с поставщиками сырья.
- Проведение переговоров с производителями, переработчиками, планирования развития в количественном и качественном ключе.
- Работа с отделом логистики.
- Участие в проведение проверок на производстве компании и предприятиях субподрядчиков.
- Подготовка презентаций и маркетинговых материалов.
- Организация и проведение выставок на территории Украины и за ее пределами (100 кращих товарів України, Agro+ Food+Drink+Tech Agro 14 международная выставка г. Тбилиси)
- Подготовка квартальных и годовых отчетов по продажам.
- Проведение ел. Торгов в сетях.
- Разработка с нуля нового продукта на рынке Украины. (Лакомства для животных)
Достижения:
- Ввод новых позиций и развитие продаж в национальных и локальных сетях;
- Оптимизированы условия работы в отношении логистики, штрафных санкций для компании;
- Заключены долгосрочные контракты с 5 новыми клиентами.
- Разработана технология производства нового продукта лакомства для непродуктивных животных). Презентация данного продукта на международной выставке в Риге.)

Торговый инспектор (супервайзер)

с 03.2012 по 01.2013 (9 месяцев)
Международная группа компаний "ГЕЛИОС"

(Обязанности:

- Формирование команды торговых представителей и дальнейший ежедневный контроль выполнения поставленных перед ними задач,
- Ведение отчётности,
- Организация маркетинговых акций,
- Достижение плановых показателей продаж,
- Решение вопросов при возникновении конфликтных ситуаций.
- Построение маршрутов движения ТП
Достижения:
- Увеличение доли продаж на 30% в национальных и локальных сетях;
- Увеличение доли полки с 20% до 80%;
- Вывод своей команды ТП на 1 место из 4 по продажам на территории Украины.)

Администратор магазина (зам. директора)

с 02.2010 по 07.2012 (2 года 4 месяца)
FOZZY GROUP
(Обязанности:

- Организация эффективной работы магазина.
- Руководство бесперебойным торговым процессом в соответствии с требованиями законодательства и бизнес - среды.
- Контроль и обеспечение выполнения плана товарооборота
- Организация торгового процесса для достижения максимальных результатов.
- Анализ продаж.
- Учет и контроль за товарно-материальными ценностями.
- Работа с контролирующими и разрешительными органами.
- Организация и проведение переучетов.
- Управление персоналом магазина (80 чел). Подбор, обучение, наставничество, и мотивация
- Решение конфликтных ситуаций с клиентами.)

Образование

ВМУРоЛ "Україна"

высшее
Автомеханічний, Київ (Україна)
