Опубликовано 20 октября 2025г.



Герега Александр Владимирович

Активно ищу работу

Руководитель, 20000 грн

Полная занятость, Удаленная работа
Желаемый город работы : Черкассы
Дата рождения: 2 ноября 1983 (42 года)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Начальник Черкасского производства

ТОВ "Арт-Сервіс"- продажа багета, пр-во фоторамок, зеркал, багетная мастерская., Черкассы
(- Организация с нуля производства по изготовлению рамок под заказ; подбор сотрудников;
- Поиск клиентов, продажа художественного багета, фоторамок, зеркал в раме.
- Поиск дилеров, открытие у них багетных салонов (открыто 12 салонов), установка оборудования;
- Формирование взаимовыгодных отношений и открытие салона в Эпицентре;
- Адм.-хоз. деятельность: аренда склада, обеспечение пр-ва, оформление заказов, касса, отчетность.)

Начальник Черкасского филиала

с 01.2014 по 01.2017 (3 года)
ТОВ ПП «ЗІП» - про-во и продажа лакокрасочной продукции ТМ «Зебра», «Триора», Черкассы
(- Бюджетирование: составление, согласование и контроль выполнения бюджета подразделения;
- Подбор, планирование, оптимизация маршрутов, постановка целей и задач, организация и контроль выполнения работы команды торговых представителей;
- Проведение совместных визитов с торговыми представителями;
- Организация, проведение переговоров и формирование взаимовыгодных отношений с ключевыми (сеть Эпицентр) и новыми стратегическими клиентами региона; (Охвачено 95% ключевой розницы.)
- Контроль и анализ выполнения дебиторской задолженности по договорных обязательствах клиентов;
- Планирование продаж филиала по объёму и структуре каналов сбыта на год, месяц; (Филиал поднялся с последнего 30-го места, по выполнению планов, на 5-е по Украине.)
- Адм.-хоз. деятельность: аренда склада, офиса; тех. состояние авто доставки и оборудования ф-ла;
- Управление товарными запасами, оптимизация доставки продукции, проведение инвентаризаций;
- Получение разрешительных документов: разрешение на торговлю, пожарная безопасность и др.
- Своевременное представление отчетности перед главным офисом.)

Управляющий продажами Черкасского региона

с 07.2011 по 01.2014 (2 года 6 месяцев)
ТОВ «Світ інструменту УкраЇна», Черкассы
(- Наработка территории с нуля (120 активных ТТ). Выявление ключевых клиентов и работа с ними (100% ключевых клиентов покрыто).
- Построение структуры продаж в вверенном регионе (входил в 5-ку из 35). Подбор сотрудников (10 чел.);
- Планирование, организация и координирование работы команды торговых агентов;
- Контроль и анализ просроченной дебиторской задолженности;
- Заключение договоров, контроль документооборота, организация доставки продукции;
- Подготовка сотрудников для работы с продуктами компании, полевые тренинги;
- Планирование продаж на месяц, квартал, анализ эффективности показателей деятельности;
- Оперативная отчётность руководству.)

Региональный менеджер (Черкасская, Кировоградская, Винницкая обл.)

с 11.2010 по 06.2011 (7 месяцев)
ТОВ «Донбас Пром Оіл» - продажа смазочных материалов компаний Shell и Houghton., Черкассы
(- Разработка территории с нуля. Определение перспективных клиентов и их перспектив развития;
- Организация, подготовка, проведение встреч, презентация компании и её продуктов у клиентов с лицами, принимающими решения;
- Подбор продуктов, разработка программ для испытаний в условиях работы оборудования клиентов;
- Заключение договоров, выставление счетов, оплата, контроль доставки;
- Планирование продаж на месяц, квартал. Разработка программ сотрудничества с клиентами.
- Работа с программным продуктом CRM - система управления взаимоотношениями с клиентами.)

Директор регионального дистрибьюторского центра (Черкасская и Кировоградская обл.)

с 07.2007 по 12.2009 (2 года 5 месяцев)
ТОВ «Голден Тайл» - пр-во и продажа керамической плитки и клея для плитки., Черкассы
(- Организация работы с «нуля»: поиск склада, офиса, заключение договоров на их аренду ;
- Формирование стратегического и тактического планов развития территории;
- Бюджетирование: разработка, согласование и контроль бюджета подразделения;
- Заключение договора с «Укрзалізниця»; проведение тендеров по грузовым перевозкам;
- Получение разрешительных документов: разрешение на торговлю, пожарная безопасность и др.
- Составление штатного расписания подразделения. Поиск и подбор сотрудников (10 чел.);
- Детальное планирование дистрибьюции (100% клиентов работали с нами), представленности (достигла 70 -99% ассортимента компании);
- Внедрение платёжной дисциплины (90% клиентов – по предоплате, 70 % оборота филиала);
- Контроль и анализ просроченной дебиторской задолженности;
- Формирование взаимовыгодных отношений со стратегическими (Эпицентр, сеть «Декор» и др.) и новыми клиентами;
- Обучение, полевые тренинги с менеджерами;
- Участие в выставках.)

Деловые и личные качества

креативность, склонность к аналитической деятельности, стремление к повышению профессионального уровня, навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, умение сосредотачиваться на главном, навыки проведения успешных переговоров с клиентами, умение убеждать и договариваться, коммуникабельность, навыки подготовки докладов, нацеленность на результат, навыки делового общения, хорошие организаторские способности, предприимчивость, инициативность, ответственность, уверенность в себе, энтузиазм, порядочность, стресоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях, презентабельная внешность, тактичность, целеустремленность, способность самостоятельно принимать решения, стресоустойчивость

Образование

Черкасский Государственный технологический университет

высшее , с 1999 по 2004 (5 лет)
Финансово-экономический факультет, специальность «финансы и кредит», Черкассы (Украина)

Владение языками

Английский — базовый