Опубликовано 29 июля 2021г.



Vitriv Vadim

Активно ищу работу

Руководитель направления

Полная занятость
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

Менеджер по продажам и управлению каналами сбыта по Украине

с 06.2018 по 05.2019 (11 месяцев)
Компания «Технобазальт-Инвест» (Строительство и композиты), Киев
(Поиск потенциальных проектов для поставок компонентов
Ведение переговоров, подготовка коммерческих предложений на поставку заказанной продукции на объект, заключение договоров
Построение и развитие дистрибьюторской сети
Поиск новых клиентов и ведение клиентской базы
Заключение дистрибьюторских соглашений
Проведение коммерческих переговоров с потенциальными клиентами

Управление каналами сбыта и мониторинг работы дистрибьюторов
Организация и проведение предпродажных мероприятий направленных на продвижение продукции на вверенной территории
Осуществление взаимодействия между дистрибьюторами и ключевыми клиентами
Подготовка и выполнение ежемесячных планов продаж
Анализ рыночных возможностей.)

Руководитель группы технического маркетинга

Компания “ Ruukki Ukraine ” (Финляндия)
(• Руководство и развитие маркетинговых планов в Украине и на экспортных рынках компании
• Планирование и выполнение общих маркетинговых мероприятий в Украине:
- подготовка справочников, каталогов, брошюр и технических описаний в соответствии с государственными нормативами и требованиями;
- мониторинг рынка т/л стали и сэндвич-панелей;
- анализ активности конкурентов;
- сотрудничество с интернет-медиа и печатными СМИ;
- работа с проектными организациями, заказчиками и инвесторами;
- организация структуры предварительных продаж подготовка образцов продукции, технической документации, сертификатов и т.п.
• Проведение технических тренингов для персонала отдела продаж и для партнеров компании
• Организация семинаров для архитекторов и конструкторов проектных организаций
• Поиск потенциальных проектов для поставок компонентов Ruukki .)

Руководитель направления по странам Украина, Молдова и Грузия компании "Парок Системы Панелей"

Компания “ Paroc ” (Финляндия), представительство в Украине
(Участие в тендерах, ведение переговоров, подготовка коммерческих предложений на поставку заказанной продукции, заключение договоров, планирование производства и поставки продукции на объекты строительства
• Планирование, консультации, техническая поддержка и надзор за объектами строительства из Парок панелей в Украине, Молдове и Грузии
• Мониторинг рынка панелей и создание базы данных
потенциальных заказчиков
• Маркетинговая деятельность по продвижению сэндвич-панелей Парок:
- участие в выставках и организация семинаров для клиентов;
- презентация продуктов на специализированных семинарах и конференциях;
- подготовка и публикация рекламных материалов (статьи, брошюры и т.п.);
Компания “Paroc ” (Финляндия), представительство в Украине
• Анализ активности конкурентов;
• Реализация маркетинговых стратегий и выполнение бизнес планов для Парок панелей;
• Развитие дистрибьюторской сети и координация их действий, регулирование цен;
• Сотрудничество с проектными организациями, заказчиками и инвесторами, переговоры с партнёрским организациями, подготовка коммерческих предложений и сопровождение проектов
• Консультации клиентов, технические расчёты
• Поддержка при таможенном оформлении
• Сертификация Парок продуктов в UA, MD, GE)

Менеджер нового продукта

Компания “SAMSUNG Electronics Co., Ltd,” представительство в Украине
(• планирование для продвижения новой линейки продуктов
• сертификация продукции и системы качества производственного процесса
• контроль сервиса по качеству обслуживания клиентов
• документальная поддержка для таможенного оформления грузов
• мониторинг и маркетинговые исследования рынка
• ведение складского учёта.Киевский инженерно-строительный институт)

Дополнительные сведения

Знание компьютера, программ: Word, Excel, PowerPoint
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: · Наличие клиентской базы (инвесторы, заказчики, проектные организации, архитекторы)
• Опыт организации продаж
• 13-летний опыт продаж строительных конструкций и материалов
• Опыт открытия представительства компании
• Опыт построения дилерской сети в странах Восточной Европы.

Образование

Киевский инженерно-строительный институт

высшее , с 1983 по 1990 (7 лет)
Автоматизированные системы производства, Киев

Курсы и тренинги

Академия интернет-маркетинга «WebPromoExperts»

Владение языками

Английский — базовый