



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 " Paros " (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 "Paros " (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 партнёрами 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

<https://novarobota.ua/index.php/resume/rukovoditel-napravleniya-237957>