Опубликовано 09 сентября 2021г.



Богатинов Андрей Витальевич

Активно ищу работу

Руководитель отдела продаж

Полная занятость, Неполная занятость
Желаемый город работы : Одесса
Дата рождения: 16 августа 1987 (39 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: женат
Дети: Дети – сын

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Исполнительный директор

с 01.2021 по 06.2021 (5 месяцев)
ТОВ Альянс Логистик, Одеса (Импорт и дистрибьюция продуктов питания и алкоголя)
(1. Управление бюджетами доходов и расходов общим и в разрезе команд и ТМ;
2. Управление складскими остатками по всем направлениям в разрезе СКЮ и ТМ;
3. Контроль оборачиваемости продукции и ведение складких остатков включая работу через СОХ;
4. Оперативное планирование на день/неделю/месяц;

5. Оптимизация и упорядочивание затрат в разрезе направлений;
6. Административное управление одновременно 4-я торговомы направлениями в регионе, 3 эксклюзивные команды и 1 команда общий прайс;
7. Построение качественной и количественной дистрибуции в Одесском регионе;
8. Переговоры с ключевыми и розничными клиентами в Одесском регионе;
9. Разработка, начисление и утверждение мотивационных програм согласно приоритености развития по брендам;
10. Разработка и внедрение маркетинговых программ по территории;
11. Контроль качественной представленности в регионе;
12. Организация операционной и хозяйственной деятельности предприятия;
13. Контроль бюджета движения денежных средств;
14. Работа и контроль за дебиторской задолженностью;
15. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц;
16. Переговоры с контролирующими государственными органами (инспекция по труду, налоговая инспекция, сан.станция, полиция и т.д.);
17. Переговоры с поставщиками по целям и задачам на неделю/месяц/квартал;
18. Ключевые переговоры с ВИП розницей (годовые договренности, маркетинговые активности на продвижение продукции, изменений условий и т.д.);
19. Отбор и проведение переговоров по привлечению сопутствующей продукции в портфель филиала (анализ потребности, расчет маржинальности и привлекательности продукта, ценообразование и т.д.);)

Директор

с 09.2019 по 07.2020 (10 месяцев)
Ascania Distribution, Одеса (Импорт продукции, дистрибуция продуктов питания)
(1. Управление бюджетами доходов и расходов общим и в разрезе направлений;
2. Управление складскими остатками по всем направлениям (Продукты питания, заморозка, не продовольственные товары, оборудование, POS материалы, напитки);
3. Управление командами продаж (6 направлений продаж а также команда MP и сервис центр по оборудованию);
4. Построение маршрутов движения торгового персонала и логистики согласно сотовому методу покрытия территории;
5. Оперативное планирование на день/неделю/месяц;
6. Оптимизация и упорядочивание затрат в разрезе направлений;
7. Управление и обучение персонала;
8. Построение качественной и количественной дистрибуции в Одесском регионе;
9. Переговоры с ключевыми и розничными клиентами в Одесском регионе;
10. Проведение совместных визитов и полевых тренингов;
11. Разработка, внедрение и контроль выполнения маркетинговых программ по территории;
12. Контроль качественной представленности в регионе;
13. Организация операционной и хозяйственной деятельности предприятия;
14. Контроль бюджета движения денежных средств;
15. Работа и контроль за дебиторской задолженностью;
16. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц;
17. Переговоры с контролирующими государственными органами (инспекция по труду, налоговая инспекция, сан.станция, полиция и т.д.);
18. Переговоры с поставщиками по целям и задачам на неделю/месяц/квартал;
19. Ключевые переговоры с ВИП розницей (годовые договренности, маркетинговые активности на продвижение продукции, изменений условий и т.д.);
20. Отбор и проведение переговоров по привлечению сопутствующей продукции в портфель

филиала (анализ потребности, расчет маржинальности и привлекательности продукта, ценообразование и т.д.);
21. Контроль за состоянием транспортной логистики и выполнения бюджета по статье содержание транспортных средств;)

Руководитель направления основное (Южный регион)

с 04.2018 по 09.2019 (1 год 5 месяцев)
Ascania Distribution, Одеса (Импорт продукции, дистрибуция продуктов питания)
(1. Управление бюджетами доходов и расходов в Южном регионе;
2. Управление складскими остатками в Южном регионе;
3. Построение маршрутов движения торгового персонала и логистики согласно сотовому методу покрытия территории;
4. Оперативное планирование на день/неделю/месяц;
5. Оптимизация и упорядочивание затрат;
6. Подбор и обучение персонала;
7. Построение качественной и количественной дистрибуции в Южном регионе;
8. Переговоры с ключевыми и розничными клиентами в Южном регионе;
9. Проведение совместных визитов и полевых тренингов;
10. Разработка и внедрение маркетинговых программ по территории;
11. Контроль качественной представленности в регионе;
12. Подключение и сопровождение субдистрибьюторов в регионе;
13. Контроль бюджета движения денежных средств;
14. Работа и контроль за дебиторской задолженностью;
15. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц;
16. Управление удаленными командами на базе дистрибьюторов;
17. Переговоры с поставщиками по целям и задачам на неделю/месяц/квартал;
18. Ключевые переговоры с ВИП розницей (годовые договренности, маркетинговые активности на продвижение продукции, изменений условий и т.д.);
19. Отбор и проведение переговоров по привлечению сопутствующей продукции в портфель филиала (анализ потребности, расчет маржинальности и привлекательности продукта, ценообразование и т.д.);)

Дивизиональный менеджер Южного региона

с 04.2017 по 04.2018 (1 год)
S.Group, г.Одесса (Производство и дистрибуция снеков)
(1. Управление бюджетами доходов и расходов в Южном регионе;
2. Управление складскими остатками в Южном регионе;
3. Управление логистикой в Южном регионе;
4. Оперативное планирование на день/неделю/месяц;
5. Оптимизация и упорядочивание затрат;
6. Подбор и обучение персонала;
7. Построение качественной и количественной дистрибуции в Южном регионе;
8. Переговоры с ключевыми розничными клиентами в Южном регионе;
9. Проведение совместных визитов и полевых тренингов;
10. Разработка и внедрение маркетинговых программ по территории;
11. Контроль качественной представленности в регионе;
12. Открытие, наладка и систематизация работы филиалов;
13. Контроль бюджета движения денежных средств;
14. Работа и контроль за дебиторской задолженностью;

15. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц;
16. Перевод и организация работы с филиальной структуры на работу через партнеров логистов;
17. Организация дистрибуции по сезонной рознице по всему Южному региону (от набора команд до закрытия сезона и сбора ТМЦ компании);
18. Ключевые переговоры с ВИП розницей (годовые договренности, маркетинговые активности на продвижение продукции, изменений условий и т.д.);
19. Отбор и проведение переговоров по привлечению сопутствующей продукции в портфель филиала (анализ потребности, расчет маржинальности и привлекательности продукта, ценообразование и т.д.);
20. Общение с контролирующими и проверяющими государственными органами.)

Руководитель филиала

с 10.2016 по 04.2017 (6 месяцев)
ЗАО Геркулес, Одесса (Производственно-дистрибуционная компания по охлажденным продуктам и полуфабрикатам)
(1. Качественная и колличественная дистрибуция по территории;
2. Разработка и внедрение маркетинговых активностей;
3. Разработка и внедрение мотивационных программ для персонала и контрагентов;
4. Оперативное планирование на месяц / квартал / год в разрезе групп и SKU;
5. Ведение и координация ключевых клиентов по подотчетной территории;
6. Управление и постановка целей и задач на неделю / месяц для супервайзеров;
7. Работа с дебиторской задолженностью, урегулирование критических моментов по платежам с проблемными клиентами;
8. Контроль ценообразования на всех этапах реализации продукции;
9. Подбор и адаптация торговых представителей;
10. Проведение совместных визитов и "полевых" тренингов для персонала;
11. Анализ качественной дистрибуции в целом, постановка целей и задач направленных на улучшение показателей;
12. Формирование и начисление заработных плат сотрудникам;
13. Контроль первичной документации;
14. Разработка и получение отчетности в разрезе команд/сотрудника/торговых марок/скю;
15. Ведение отчетности неделя / месяц / год;
16. Ведение и контроль автомобильно - хозяйственной части по филиалу (автомобили доставки, учет и установка ТХО, ремонт оргтехники транспорта доставки и ТХО;
17. Общение и урегулирование вопросов с проверяющими государственными органами;
18. Работа с финансами (инкасация и т.д.);)

Региональный менеджер ЮГ

с 04.2016 по 10.2016 (6 месяцев)
ТД "Укркофе", Одесса (Производство и продажа товаров кофейной группы)
(1. Подбор и ввод дистрибьюторов по подотчетным территориям;
2. Качественная и колличественная дистрибуция по территории;
3. Разработка и внедрение маркетинговых активностей;
4. Разработка и внедрение мотивационных программ для персонала и дистрибьюторов;
5. Оперативное планирование на месяц / квартал / год в разрезе групп и SKU;
6. Ведение и координация ключевых клиентов по подотчетной территории;
7. Управление и постановка целей и задач на неделю / месяц для территориальных менеджеров;
8. Работа с дебиторской задолженностью, урегулирование критических моментов по платежам;
9. Контроль ценообразования на всех этапах реализации продукции;

10. Подбор и адаптация фокусных торговых представитель для дистрибьюторов;
11. Проведение совместных визитов и "полевых" тренингов для персонала дистрибьютора;
12. Анализ качественной дистрибуции в целом, постановка целей и задач направленных на улучшение показателей;
13. Формирование и начисление заработных плат сотрудникам;
14. Контроль первичной документации;
15. Разработка и получение отчетности от дистрибьюторов и ТМ;
16. Ведение отчетности неделя / месяц / год;)

Региональный директор Южного региона

с 09.2015 по 05.2016 (8 месяцев)
ООО Платан, Одесса (Дистрибуция стройматериалов в Южном регионе)
(1. Построение количественной и качественной дистрибуции в регионе
2. Контроль бюджета движения денежных средств
3. Контроль бюджета доходов и расходов
4. Работа с поставщиками продукции (рекламации, представленность в регионе, работа с клиентами)
5. Переговоры с ключевой розницей
6. Работа с дебиторской задолженностью
7. Планирование в разрезе захода денежных средств и продаж день/неделя/месяц
8. Корректировка построения логистических маршрутов на еженедельной основе
9. Подбор персонала
10. Разработка и внедрение маркетинговых программ
11. Контроль оборачиваемости товарных остатков в разрезе групп
12. Расширение ассортиментной линейки и увеличение среднего чека в разрезе месяца по Южному региону
13. Полевые тренинги и совместные визиты с персоналом
14. Контроль и оптимизация затратной части
15. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц/год)

Региональный директор Южного региона

с 07.2014 по 09.2015 (1 год 2 месяца)
S.Group, Одесса (Производство и дистрибуция снеков)
(1. Управление бюджетами доходов и расходов в Южном регионе
2. Управление складскими остатками в Южном регионе
3. Управление логистикой в Южном регионе
4. Оперативное планирование на день/неделю/месяц
5. Оптимизация и упорядочивание затрат
6. Подбор и обучение персонала
7. Построение качественной и количественной дистрибуции в Южном регионе
8. Переговоры с ключевыми клиентами в Южном регионе
9. Проведение совместных визитов и полевых тренингов
10. Разработка и внедрение маркетинговых программ по территории
11. Контроль качественной представленности в регионе
12. Открытие филиалов
13. Контроль бюджета движения денежных средств
14. Работа и контроль за дебиторской задолженностью
15. Отчетность в разрезе день/неделя/месяц)

Региональный менеджер Южного региона

с 08.2013 по 07.2014 (11 месяцев)
ООО "PetRus" Алко, Одесса (Производство и дистрибуция ликеро - водочных изделий)
(1. Подбор и ввод дистрибьюторов по подотчетным территориям;
2. Качественная и колличественная дистрибуция по территории;
3. Разработка и внедрение маркетинговых активностей;
4. Разработка и внедрение мотивационных программ для персонала и дистрибьюторов;
5. Оперативное планирование на месяц / квартал / год в разрезе групп и SKU;
6. Ведение и координация ключевых клиентов по подотчетной территории;
7. Управление и постановка целей и задач на неделю / месяц для территориальных менеджеров;
8. Работа с дебиторской задолженностью, урегулирование критических моментов по платежам;
9. Контроль ценообразования на всех этапах реализации продукции;
10. Подбор и адаптация фокусных торговых представитель для дистрибьюторов;
11. Проведение совместных визитов и "полевых" тренингов для персонала дистрибьютора;
12. Анализ качественной дистрибуции в целом, постановка целей и задач направленных на улучшение показателей;
13. Формирование и начисление заработных плат сотрудникам;
14. Контроль первичной документации;
15. Разработка и получение отчетности от дистрибьюторов и ТМ;
16. Ведение отчетности неделя / месяц / год;)

Региональный менеджер Южного региона

с 02.2012 по 08.2013 (1 год 6 месяцев)
ООО "Лидер Снек" (Производство и продажа снековой группы товаров)
(1. Поиск и подбор дистрибьюторов по подотчетной территории;
2. Подбор и обучение персонала (ТМ и СВ);
3. Оперативное планирование на месяц (объемы продаж, маркетинговый бюджет, соц. пакет для персонала);
4. Работа с командами ОП дистрибьюторов;
5. Работа с дебиторской задолженностью дистрибьюторов;
6. Разработка и контроль маркетинговых мероприятий по территории;
7. Проведение переговоров с ВИП клиентами;
8. Разработка и внедрение мотивационных программ для персонала;
9. Формирование заказов и согласование заказов с дистрибьютором;
10. Контроль представленности по территории;
11. Количественная и качественная дистрибуция;
12. Проведение совместных визитов и полевых тренингов с персоналом;
13. Проведение мониторинга ценообразования в регионе;
14. Проведение и организация семплингов для конечного потребителя по территории;
15. Ведение отчетности.)

Территориальный менеджер

с 08.2010 по 12.2011 (1 год 4 месяца)
SI GROUP (Производство и дистрибуция продуктов питания)
(1.Качественная и количественная дистрибуция;
2.Ввод и продвижение новых торговых марок на вверенной территории;
3.Постановка целей по активным показателям и продажам, своевременному заходу денежных средств, контроль их выполнения;

4.Планирование и выполнение качественных показателей по представленности в регионе ;
5. «Полевые» и аудиторные формы обучения подчиненных;
6.Мониторинг рынка;
7.Контроль соблюдения ценовой политики в регионе;
8.Контроль соблюдения национальных договоренностей с ключевыми клиентами;
9.Контроль исполнения бюджета на протяжении и по истечении бюджетного периода;
10.Ведение переговоров, заключение договоров поставки и маркетинговых договоров с локальными и региональными VIP – сетями;
11.Составление маршрутов торговых команд и логистики;
12.Формирование и проверка начисление заработной платы сотрудникам;
13.Контроль первичной документации;
14.Мотивационные программы для сотрудников торговой команды;
15.Подбор и адаптация персонала торговой команды;
16.Контроль и обеспечение работы торговой команды свыше 60 человек;
17.Ведение отчетности.)

Начальник торгового отдела

с 04.2010 по 08.2010 (4 месяца)
SI GROUP (Производство и дистрибуция продуктов питания)
(1.Качественная и количественная дистрибуция;
2.Ввод и продвижение новых торговых марок на вверенной территории;
3.Постановка целей по активным показателям и продажам, своевременному заходу денежных средств, контроль их выполнения;
4.Планирование и выполнение качественных показателей по представленности в регионе ;
5. «Полевые» и аудиторные формы обучения подчиненных;
6.Мониторинг рынка;
7.Контроль соблюдения ценовой политики в регионе;
8.Планирование бюджета затрат денежных средств на проведение маркетинговых мероприятий;
9.Проведение семплингов и других маркетинговых мероприятий;
10.Контроль исполнения бюджета на протяжении и по истечении бюджетного периода;
11.Ведение переговоров, заключение договоров поставки и маркетинговых договоров с ключевыми клиентами;
12.Составление маршрутов торговых команд;
13.Формирование и начисление заработной платы сотрудникам;
14.Контроль первичной документации;
15.Ведение отчетности.)

Супервайзер

с 08.2009 по 04.2010 (8 месяцев)
SI GROUP (Производство и дистрибуция продуктов питания)
(1.Ввод и продвижение новых торговых марок на вверенной территории;
2.Качественная и количественная дистрибуция;
3.Постановка целей по активным показателям и продажам, своевременному заходу денежных средств, контроль их выполнения (в рамках вверенной территории);
4.«Полевые» тренинги и совместные визиты для торговых представителей;
5.Начисление заработной платы сотрудникам;
6.Ведение отчетности.)

Торговый представитель

с 05.2009 по 08.2009 (3 месяца)
SI GROUP (Производство и дистрибуция продуктов питания)
(1.Ввод и продвижение новых торговых марок на вверенной территории;
2.Качественная и количественная дистрибуция;
3.Выполнение целей по активным показателям и продажам, своевременному заходу денежных средств;
4.Мерчендайзинг;
5.Ведение отчетности.)

Торговый представитель

с 09.2008 по 05.2009 (8 месяцев)
Wrigley (Производство и дистрибуция жевательной резинки)
(1.Ввод и продвижение новых торговых марок на вверенной территории;
2.Качественная и количественная дистрибуция;
3.Выполнение целей по активным показателям и продажам, своевременному заходу денежных средств;
4.Мерчендайзинг;
5.Ведение отчетности)

Дополнительные сведения

Навыки работы с компьютером:
Уверенное владение ПК (Word, Excel, Internet, 1С, Outlook)
Эффективное управление бюджетами доходов и расходов. (10 лет опыта)

Управление торговыми командами всех направлений (VIP/TT/HoReCa). (10 лет опыта)

Эффективное управление всеми процессами на предприятии. (10 лет опыта)

Дополнительная информация:
•Уверенное владение ПК (Word, Excel, Internet, 1С, Outlook).
•английский язык – базовый уровень.
•Личный автомобиль, ноутбук.
•Прошел обучение по ряду профессиональных тренинговых программ корпорации «SI GROUP» («Количественная и качественная дистрибуция», «Управление мотивацией персонала», «Ведение переговоров», «Идеология, как метод формирования позитивного имиджа компании», «Навыки управления», «Искусство публичных выступлений»).
•Возможность командировок.

Личные качества:
Порядочность, целеустремленность, коммуникабельность, настойчивость, организаторские и лидерские качества, аналитический склад ума. Умею не стандартно подходить к решению всех задач, абсолютно всегда нахожу выход и возможность для выполнения поставленных задач.

Загран. паспорт – есть.
Водительское удостоверение – есть.

Образование

Херсонский Национальный Технический Университет

высшее , с 2003 по 2008 (5 лет)
Технической кибернетики, инженер технолог автоматизированного производства, Херсон,

---