Опубликовано 21 января 2022г.



Богатыренко Владимир

Активно ищу работу

Руководитель отдела продаж, 55000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: 15 сентября 1970 (56 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Начальник отдела непроизводственных материально-технических ресурсов Департамента категорийного управления

с 03.2021 по текущее время (5 лет 7 месяцев)
АО "Укрзалізниця", Киев
(обеспечение формирования номенклатуры категории с учетом требований заказчиков относительно самого предмета закупок, условий, сроков, объемов, графиков поставки, квалификационных критериев и других существенных факторов; разработка (обновление, актуализация)
определение мер и инструментов для реализации категорийных стратегий закупок номенклатуры; обеспечение реализации категорийных стратегий и планов закупок

номенклатуры;
обеспечение выполнения категорийных планов закупок по определенной номенклатуре;
планирование, координирование и проведение встреч с поставщиками по определенной номенклатуре; участвовать в проверках по соблюдению нормативно-правовых актов номенклатуры по определенным руководством ЦКТУ показателям;
обеспечение эффективности встреч с поставщиками по другим вопросам, относящихся к компетенции отдела;
обеспечение соблюдения правил документооборота, ведение делопроизводства в отделе и надлежащее хранение документов в течение установленного срока, относящихся к компетенции отдела)

Руководитель отдела продаж

с 11.2012 по 03.2021 (8 лет 3 месяца)
Астра Дистрибьюшн, Киев
(управление отделом продаж;
подбор, обучение, контроль и мотивация сотрудников;
контроль выполнения и постановка планов продаж,
контроль поступлений оплат от клиентов;
проведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей; создание договоренностей об участии в сезонных мероприятиях в течение года;
обновление, улучшение условий работы с клиентами;
Достижение:
- заключение договоров поставки с торговыми сетями, в том числе на новые группы товара собственного импорта;
- прирост оборота компании около 40% за счет развития продаж по новым товарным группам.)

Руководитель отдела продаж

с 05.2009 по 11.2012 (3 года 5 месяцев)
"Национальная мультимедийная компания", Киев
(- постановка планов продаж и поступлений денег;
- формирование контроль и управление отделом 4 руководителя

направления, 32 менеджера, 12 региональных менеджеров, 16 продавцов медиа отделов, в непосредственном подчинении;
- контроль и регулирование дебиторской задолженности;
- контроль наличия сверок и документации по клиентам;
- контроль отгрузок клиентам в случае невыполнения клиентами обязательств по платежам;
- обновление, улучшение условий работы с клиентами (расширение количества ТТ, увеличение доли витрины, расширение ассортимента);- контроль организации стартовой отгрузки, торгового оборудования при расширении количества ТТ у клиента или расширении ассортимента;
- ведение переговоров с клиентами, представителями торговых сетей, годовые переговоры;
- урегулирование сложных ситуаций с клиентами;
- контроль своевременной пролонгации договоров.
- совместное создание и утверждение логистической схемы работы с Операционным Директором и Руководителями направлений;
- формирование потребности в обслуживании мерчандайзерами ТТ с Руководителями направлений;
- контроль документооборота для предоставления в бухгалтерию.
- ведение мониторинга продаж поставленного товара и спроса на новые товары совместно с

директором по ассортиментуДостижение:

-организация продаж в новые каналы сбыта, сети АЗС (более 700 мАч), гипермаркеты, магазины по продаже строительных материалов, интернет магазины;
-введение в price-list компании и организация продаж новых групп товаров.)

Начальник торгового отдела филиала

с 10.2005 по 04.2009 (3 года 5 месяцев)
Корпорация "РОШЕН", Киев
(- составление планов и принятие мер по выполнению плановых показателей предприятия
- контроль динамики развития рабочей базы клиентов
- ведение контроля и учета взаиморасчетов по заключенным договорам, связанным с реализацией товаров и услуг фирмы-логистика маршрутов доставки продукции;
- кадровая комплектация и списочная численность отдела, 5 супервайзеров, 24 менеджера по продажам, 5 мерчандайзеров, 3 оператора, в непосредственном подчинении.)

Образование

Национальный университет пищевых технологий

высшее , с 1995 по 2000 (5 лет)
Технологический факультет. Инженер-технолог по переработке, хранению и консервированию мяса и мясопродуктов, Киев (Украина)

Владение языками

Украинский — свободно
русский — свободно

https://novarobota.ua/index.php/resume/rukovoditel-otdela-prodazh-242681