



Богатыренко Владимир

Активно ищу работу

Руководитель отдела продаж, 55000 грн

Полная занятость

Желаемый город работы : Киев

Дата рождения: 15 сентября 1970 (54 года)

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 (4 года 1 месяц)

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 ассортименту Достижение:

- 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>