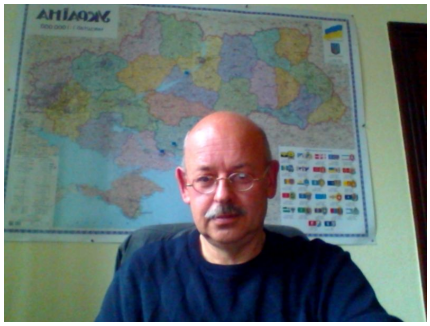
Опубликовано 06 июля 2023г.



Федоренко Александр Георгиевич

Активно ищу работу

Ведущий специалист по продажам химической продукции, 20000 грн

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

Коммерческий директор

с 06.2017 по 12.2017 (6 месяцев)
ООО
(Контроль хозяйственной деятельности предприятия. Заключение договоров на утилизацию и закупку отработанных нефтепродуктов. Реализация печного топлива собственного производства. Участие в тендерах. Поиск перспективных партнеров для долговременного сотрудничества.)

Коммерческий директор

с 02.2012 по 05.2012 (3 месяца)
ООО
(Проект "бесфосфатных порошков". •Организация коммерческих продаж в сегменте B2B и B2G(тендерные торги в системе госзакупок). •Разработка и проведение мероприятий по

снижению себестоимости продукции, включая транспортную логистику, вывод на рынок новых видов продукции, систематический контроль (уменьшение) дебиторской задолженности. •Сертификация, декларирование продукции, организация получения предпродажных разрешительных документов по роду коммерческой деятельности. •Отработка рецептур бесфосфатных стиральных порошков. •Участие во всеукраинском конкурсе "100 кращих товарів року" (стали финалистами и лауреатами конкурса 2012 года по бесфосфатным стиральным порошкам). На этом этапе контракт был выполнен и мной была продолжена работа над проектом на ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА ».)

Руководитель проекта

с 03.2010 по 06.2017 (7 лет 2 месяца)
ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »
(Внедрение на заводе собственного бизнес-проекта, с продуманной схемой поставок сырья,производства и реализации готовой продукции. • разработка технологического процесса и введение в эксплуатацию нового производственного комплекса; • поиск поставщиков необходимого оборудования, сырья: • планирование деятельности по расширению каналов сбыта готовой продукции.)

Начальник отдела продаж

с 10.2009 по 03.2010 (5 месяцев)
ООО
(Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах. - Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж; - Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями; Увеличение объема продаж компании с 60% до 80% (от объема рынка Украины).)

Заместитель коммерческого директора

с 05.2008 по 08.2009 (1 год 3 месяца)
ЗАО «Завод Тонкого Органического Синтеза «БАРВА »
(поиск партнеров и инвесторов для контрактного производства; •разработка стратегии развития предприятия, внедрение эффективных бизнес-процессов и управление ними. •внедрение новых направлений деятельности. Расширение ассортимента выпускаемой продукции. •Увеличение продаж выпускаемой продукции)

Руководитель киевского филиала

с 01.2008 по 06.2016 (8 лет 4 месяца)
ООО «СП «Итал Партнёр Групп»
(Организация сбыта продукции предприятия, - Обеспечение контроля за выполнением подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состоянием запасов готовой продукции на складах. - Поиск и обучение персонала, координация работы сотрудников отдела, контроль за выполнением плана продаж; - Поиск и выявление потенциальных покупателей, ведение переговоров и заключение договоров с новыми предприятиями;)

Начальник департамента химии

с 08.2005 по 06.2007 (1 год 9 месяцев)
ООО «ТоргРесурсКапитал»
(Разработка и внедрение полной схемы поставок на Украину конкретных нефтепродуктов с их последующей оптовой реализацией. • Заключение контрактов на поставку нефтепродуктов и нефтехимии из стран СНГ • Оптовая торговля на Украине техническими маслами. • Отработал схемы оптовых поставок на Украину ж/д цистернами спецмасел из Узбекистана и растворителей из Азербайджана)

Начальник департамента химической продукции

с 06.2002 по 08.2005 (3 года 2 месяца)
ООО «ОГО-УкрЗапад»
(Создание департамента химии, набор сотрудников, организация работы инфраструктуры – склада, логистики, бухгалтерии, отдела продаж; • логистика перспективних направлений деятельности; • организация поставок и сбыта химической продукции; • координация работы сотрудников отдела продаж, контроль за выполнением плана продаж. • открыл направление полиэтилена, каучука, (Россия,Белорусь),индустриальных масел (Узбекистан). • Создал полную электронную базу сельхозпредприятий, потребителей нефтепродуктов.)

Технический директор

с 01.1999 по 11.2000 (1 год 9 месяцев)
ООО “Кемита”
(Организация продаж новых товаров; •заключение договоров. Анализ хозяйственной деятельности; •расширение рынка сбыта продукции, руководство региональными менеджерами; •формирование долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми потребителями; •поиск и привлечение новых потребителей; •совместное планирование деятельности каналов сбыта; •развитие количественной и качественной дистрибуции с целью интенсификации продаж; •проведение переговоров, заключение и сопровождение контрактов; •работа с зарубежными партнёрами (импорт).)

Официальный торговый представитель

с 12.1996 по 12.1998 (2 года)
Торговое представительство фирмы “LYBAR”
(развитие дистрибьюторской реализации косметики, парфюмерии, бытовой химии; •определение ценовой политики, анализ рынка; •Заключение договоров с оптовыми компаниями; •Участие в выставках)

Директор

с 05.1995 по 12.1996 (1 год 7 месяцев)
ЧП “Либар”
(Создание на Украине дилерской сети по продаже косметики для волос, парфюмерии, бытовой химии и крупнотоннажной химии, заключение контрактов, контроль над транспортными пере-возками и поставками, анализ финансово-хозяйственной деятельности, управление персоналом.)

Менеджер по продажам на страны СНГ

с 08.1994 по 05.1995 (9 месяцев)

Концерн “SPOLCHEMIE” фирма “LYBAR”
(Изучение технологии и особенностей производства продукции (производство косметики для волос, парфюмерии и бытовой химии); •опыт участия в международных выставках и презентациях; • обучение западным методикам продаж; • заключение контрактов на поставки продукции и сырья, продажи на страны СНГ.)

Руководитель группы лакокраски

с 07.1991 по 07.1994 (3 года)
НПК “Форез”
(Создание новых рецептур электрофоретических лакокрасочных покрытий.Пигментное наполнение. Внедрение на заводах СНГ.)

Инженер-химик

с 03.1986 по 07.1989 (3 года 4 месяца)
Институт электросварки им. Патона.
(Отдел физико-химических исследований.Лаборатория коррозии. Проведение исследований.)

Дополнительные сведения

Знание методики продаж.Более чем 15 летний опыт в продажах (дистрибуции) товаров. Разбираюсь в рынке химии,нефтехимии, нефтепродуктов.

Организаторские способности,

успешный опыт формирования команды и управление ею, планируемый подход к работе

опыт ведения переговоров и презентаций, инициативен, аналитическое мышление, целеустремленный, ответственный. Стремление к самостоятельному и оптимальному решению проблем. Готов к решению сложных не стандартных задач.

Образование

Институт Общей и Неорганической химии

высшее , с 1989 по 1992 (3 года)
аспирантура,

Киевский политехнический институт

высшее , с 1980 по 1986 (6 лет)
инженер-химик-технолог,