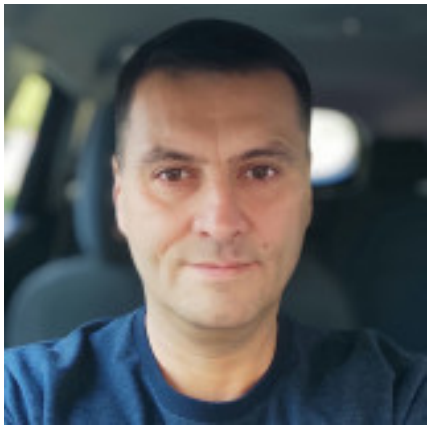
Опубліковано 30 вересня 2021р.



Шевченко Сергій

Активно шукаю роботу

Директор з продажу, комерційний директор, 35000 грн

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Одеса
Дата народження: Немає даних
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Состою в браке
Діти: Есть дети

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Комерційний директор

з 01.2018 по 08.2021 (3 року 6 місяців)
ТОВ PMCI (ТМ RMC Manufacturer Company) Виробництво і реалізація холодильних станцій і агрегатів.
(Взаємодія з постачальниками з метою отримання найкращих умов поставки комплектуючих для виробництва. Координація роботи виробництва та логістики. Побудова системи продажів і розвиток клієнтської бази з нуля. Пошук нових партнерів та розвиток вже існуючих. Безпосередній продаж продукції. Ведення соціальних сторінок і сайту. Написання статей та презентацій. Проведення семінарів. Участь в роботі Холодильній Асоціації України. Розкрутка і популяризація нового бренду. Взаємодія з сертифікаційними органами. Вивчення ринку та

надання інформації для розробки нових перспективних продуктів.

За час роботи бренд RMC став відомий всім основним гравцям холодильного ринку України. Створено імідж надійного виробника і відповідального партнера. Проведена сертифікація всієї продукції, проведена сертифікація підприємства за системою ISO9001-2015. Компанія успішно прийняла участь в 3 міжнародних виставках і численних семінарах, напрацьовані зв'язки і досвід співпраці з організаторами AquaTherm, ClimaFest і Промхолод. Оборот по виробництву найбільший серед профільних підприємств України і в серпні 2021 року перевищив оборот 2020 року. До серпня вже 100% був виконаний поставлений річний план з продажу інноваційного продукту, компресорно-конденсаторних агрегатів для рітейлу, а також на 80% план по новим партнерам.)

Регіональний представник (Одеська, Миколаївська, Херсонська і Кіровоградська області)

з 04.2005 по 04.2017 (11 років 11 місяців)
ТОВ ВІССМАНН. Представництво Viessmann Werke GmbH & Co. KG. в Україні (Обладнання ТМ Viessmann)
(В обов'язки входило: виконання планів продажів по регіону і по кожному партнеру окремо, розширення клієнтської бази, контроль дебіторської заборгованості, підписання договорів, робота з проектними і монтажними організаціями, прогнозування планів продажів (щотижневе, місячне, квартальне і річне), координація роботи регіонального бюро, технічної та сервісної служби, прогнозування складських запасів, річне планування і виконання різних маркетингових заходів, проведення навчань персоналу партнерських фірм.

За період роботи в компанії вивів продукцію компанії в лідери продажів устаткування преміум сегменту в регіоні. Спільно з партнерами створили фірмові салони опалювальної техніки Viessmann у всіх обласних центрах. Напрацьовано клієнтська база, що включає будівельні організації регіону, монтажні фірми, оптових і дрібнооптових клієнтів, бюджетні організації. Провів численні рекламні кампанії. Проводив не менше 10 щорічних навчань персоналу партнерських фірм. Контролював роботу південного регіонального бюро - м.Одеса.)

Регіональний менеджер по Півдню України (включаючи республіку Крим)

з 04.2004 по 02.2005 (9 місяців)
ТОВ «Харріс СНД» (дочірня компанія французької кондитерської групи «Harry's»)
(За час роботи сформував нову дилерську мережу в регіоні, створив фокус команди на базі дилерів. Протягом півроку дилери вийшли на планові показники, яких компанія "Harry's" планувала домогтися протягом року.)

Територіальний менеджер (Миколаївська та Херсонська обл.)

з 09.2001 по 09.2003 (1 рік 11 місяців)
ТОВ «Євро Фудс ГБ Україна» (представництво ТМ «Gallina Blanca» (Іспанія))
(Основні завдання: планування і виконання плану продажів регіону, підбір і керівництво торговими представниками компанії та фокус командами у дистриб'юторів, ведення ключових партнерів.

Під час роботи в компанії, продукція займала лідируючі позиції на профільному ринку. Знайдено нові дистриб'ютори, сформована команда торгових представників, повністю виконані поставлені цілі і завдання.

До 2001 року - Робота в різних компаніях на позиціях: менеджер з маркетингу, торговий представник, менеджер з продажу.)

Додаткові відомості

Успішний досвід в продажах різних продуктів і на різних посадах, більше 20 років.

Багаторічний досвід ведення переговорів на високому рівні.

Робота на керівних посадах, розвиток брендів з нуля, оптимізація витрат підприємства, підбір персоналу, постановка завдань, планування і контроль виконання поставлених цілей.

Розвиток дилерських мереж, створення фокус команд, планування і проведення маркетингових заходів, організація участі у виставках.

Навчання персоналу і партнерів, переваги, техніки продажів, технічні семінари.
А також:

Численні технічні навчання по опалювальному і холодильному обладнанню, тренінги з розвитку продажів, маркетингу, тайм менеджменту, керівництву персоналом і т.п.

Освіта

Державна Академія Легкої Промисловості України

вища , с по 1999
Механічний факультет, інженер-механік по побутовій техніці.,

Миколаївський суднобудівний технікум

середня спеціальна , с по 1992
Електромеханічний факультет, електромонтажник., Миколаїв