Григорьев Владислав

Активно шукаю роботу

Дивизионный менеджер, 60000 грн

Повна зайнятість, Віддалена робота
Бажане місто роботи : Дніпро
Дата народження: Немає даних
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Дивизионный менеджер

ООО СП «Solomia» Июнь 2018 Октябрь 2021
(Непрямые продажи

Территория: СЮВ -Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Донецкая, Луганская, Одесская, Николаевская, Херсонская, Полтавская, Сумская, Черкасская обл.

Ответственность:

1. Команда (8 территориальных менеджеров, 240 ТА ОП),

2.Территория (12 000 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 160 sku),

4.Дистрибьютор: 13 партнеров (управление -ОП, маркетинговый бюджет, подбор, развитие, мотивация торгового персонала, трейд маркетинговые активности).

5. При старте работы систематизированы все процессы ОП: введены бланки и сроки оперативной отчетности (План активности, Прогноз закупки, Прогноз захода ДС), бланки полевых и сторчеков, введена новая система мотивации, введены критерии затрат Регионального и Национального бюджетов, введены новые Торговые условия для Дистрибьюторов. Заменены 30-40% ТМ-ов, а так же некоторые Дистрибьюторы на территории. За первые 1,5 года работы получен прирост около 30% итого по всей территории СЮВ. Начиная с середины 2020г был запланирован запуск новых премиальных линеек чая ТМ Askold Teatime, Askold Inspiration, однако после расстановки продукта, в том числе и в сетевом канале, компания отказалась выделять ранее запланированные ср-ва на продвижение новых ТМ и развития ООО СП «Solomia» в целом. После чего мною было принято решение покинуть ряды компании, в виду отсутствия перспектив роста и развития.)

Региональный менеджер

ООО «Компания Май Украина» Ноябрь 2013 Июнь 2018
(Непрямые продажи

Территория: СЮВ -Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Донецкая, Луганская, Одесская, Николаевская, Херсонская области.

Ответственность:

1. Команда (7 территориальных менеджеров, 94 фокусных и 41 ТА ОП),

2.Территория (11 700 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 120 sku),

4.Дистрибьютор: 12 партнеров (управление -фокусные команды, маркетинговый бюджет, подбор, развитие, мотивация торгового персонала, трейд маркетинговые активности).

На всех территориях (кроме Кировограда) созданы фокусные команды, открыты новые дистрибьюторы, активизированы все региональные и локальные сети, на протяжении 4 лет демонстрировал постоянный прирост количественных и качественных показателей (год к году).

Три раза награждался дипломами за высокие достижения в работе.)

Региональный менеджер

ООО «Мегаполис Украина Лоджистикс» Сентябрь 2011 Октябрь 2013
(Непрямые продажи

Территория: Днепропетровская обл., Запорожская обл., Полтавская обл., Кировоградская обл.

Ответственность:

1. Команда (1 территориальный менеджер, 1 мерчендайзер),

2.Территория (5 200 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 42 sku),

4.Дистрибьютор (логистика, маркетинговый бюджет, мотивация торгового персонала)

Создана торговая команда, открыты новые дистрибьюторы, активизированы все региональные и локальные сети, прирост к предыдущему году 58%.)

Супервайзер

ДП КК «Рошен» Ноябрь 2009 Сентябрь 2011
(Прямые продажи

Территория: Днепропетровская обл. (без Кривого Рога)

Ответственность:

1. Команда (6 торговых агентов, 1 мерчендайзер),

2.Территория (700 активных торговых точек),

3.Продукт (ассортимент 200 sku)

Работал по трем территориям- область, левый берег, правый берег. За период работы двое из ТП выросли до СВ. По итогам 2010г был лучший командный показатель выполнения финансового плана и наибольший прирост к 2009г по филиалу.)

Территориальный, региональный менеджер

ЗАО «Днепропетровский комбинат пищевых концентратов» Сентябрь 2001 Октябрь 2009
(Специализация: производство продукции под ТМ «Золотое зерно» - сухие завтраки, бакалея, кондитерка, кофейная группа

Должность: территориальный, региональный менеджер.

Территория: Днепропетровская обл, Полтавская обл., Кировоградская обл. , Черкасская обл.

Непрямые продажи (4 дистрибутора, в подчинении 3 территориальных менеджера, 5 мерчендайзеров).

Достижения:

Создана команда сбыта: 3 ТМ, 5 мерчендайзеров.
Заменены без потери дебеторки дистрибуторы в Дн-ской и Черкасской обл.
Заключены маркетинговые договора с сетями Караван, Варус, Rainford, КС-трейдинг.
Активизированы все локальные сети: Велес, Малинка, Капи, РББ, Юби Трейд, Виват Корзинка,

Аликон.
Запущены программы трейд-маркетинговой поддержки продукции.
Была предложена и введена в действие система формирования маркетингового фонда при дистрибьюторе для мотивации дистрибьютора, агентов, продавцов ТТ.)

Додаткові відомості

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленность, коммуникабельность, стрессоустойчивость, амбициозность, самостоятельность, ответственность, честность, способность к обучению.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

Пользователь ПК: MS Office, Power Point, 1С-предприятие, Spot 2d.

Водительское удостоверение категории В

Опыт вождения более 15 лет

Личный автомобиль: Toyota Avensis 2007г

Освіта

Государственный институт подготовки и переподготовки кадров промышленности на базе Металлургической академии.

вища , с 2002 по 2005 (3 року)
Менеджмент организаций,

Днепропетровский транспортно-экономический техникум

середня спеціальна , с 1996 по 1999 (3 року)
Экономика предприятий,

Курси та тренінги

2019г- IF Development Center «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - о бизнесе просто и доступно». 2009-20011 курс тренингов ДП КК «РОШЕН» тренер Бойко Ю., Головащук А.: ТП 1 «10 шагов торгового визита»; ТП 2 «Типы личностей, элементы НЛП»; СВ 1-«Организация работы супервайзера»; СВ-2 «Стили управления». 2005 – «Системный подход к продажам» Бюро успешных продаж; 2006 – «Тайм-менеджмент» Infor Manager.