



## Бабичев Максим

Активно шукаю роботу

Менеджер з продажів, 15000 грн

Повна зайнятість

Бажане місто роботи : Київ

Дата народження: 12 листопада 1978 (47 років)

Стать: Чоловік

Сімейний стан: Не вказано

Діти: Не вказано

## Контактна інформація

[Зареєструйтесь](#) або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

## Досвід роботи

Менеджер по продажам дверей и стеклянных перегородок

з 11.2021 по поточний час (4 року 2 місяці)

Аванти, Київ

(Компания «Аванти» : Реализация товарной группы:

мебель, стеклянные перегородки, системы скрытого монтажа, межкомнатные и входные двери, гаражные ворота

по следующим каналам сбыта:

- а) Розничный покупатель 35%
- ...
- б) Архитектор, дизайнер 40%
- ...
- в) Застройщик, строительные компании, прорабы 15%
- ...
- г) Дилерская сеть (Торговые точки) 10%
- ...

по состоянию на 23 февраля был взят самый крупный заказ на изготовление стеклянных перегородок на сумму 496 000 грн)

#### Региональный менеджер

з 04.2019 по 09.2020 (1 рік 5 місяців)

DL Profiles (Италия), Київ

(Киев (Законодатель моды и эксклюзивный представитель итальянских фабрик Unydeco, De Checchi Lucciano | Одно из лучших мест работы.)

Производство и дистрибуция в Украине  
алюминиевого плинтуса и профиля, плинтуса скрытого монтажа.

- 1) Благодаря наличию наработанной базы клиентов и доверительных партнерских отношений с ними удалось подключить к общему пулу клиентов, что существенно увеличило продажи
- 2) Развитие и сопровождение действующих клиентов
- 3) Поиск новых дилеров по всей территории Украины;
- 4) Привлечение к сотрудничеству дизайнеров, архитекторов, застройщиков, так как в компании появился дорогой продукт
- 5) Грамотная политика по разработке и предоставлению торгового оборудования в зависимости от условий и места работы Партнера также повлияла на рост продаж

#### Достижение:

- а) благодаря опыту, полученному ранее по продвижению тм "Барлинек" по вводу нового продукта удалось рассмотреть тенденцию по увеличению спроса на двери скрытого монтажа и виниловый пол. И как следствие сделан акцент на эти два направления .  
Повторюсь, оказались снова Первыми, что позволило получать больший доход до тех пор, пока конкуренты не начали копировать
- б) Увеличена стоимость продукции, повышена маржинальность для дилеров представляющих дорогой сегмент, что позволило получить дополнительный заработка Партнерам и Компании
- в) благодаря опыту, приобретенному ранее  
Приостановлена попытка вложения финансового ресурса компании в деятельность, где конкуренты имели преимущество как минимум по трём параметрам.)

#### Бренд-менеджер & Территориальный представитель. (Напольные покрытия)

з 12.2016 по 12.2018 (2 року)

Стар Буд, Київ

("Стар-Буд" & "БВД-Украина", Киев (Стар-Буд - национальный дистрибутор паркетной доски "Barlinek" | Одно из лучших мест работы)

- 1) Еженедельные командировки по вверенному региону с целью знакомства с каждым участником торгового процесса (от менеджера до владельца бизнеса)
- 2) Контроль выполнения магазинами розничных цен как важнейшей составляющей для баланса отношений между конкурирующими контрагентами ;
- 3) Расширение ассортимента выставочных образцов в каждой торговой точке партнёрской сети тем партнерам, которые при нашем совместном участии показали стабильный прирост.
- 4) Разработка и внедрение мероприятий направленных на улучшение представленности и узнаваемости выставочного оборудования для каждой торговой марки для конечных покупателей;
- 5) Анализ своей деятельности и действий конкурентов:  
планов, возможностей, рисков ,  
наличия "узких мест" и точек роста.
- 7) Участие в исследовании в запросе рынка на новый продукт и как следствие ПЕРВЫМИ вывели на рынок новую линейку продукции своего бренда.  
Как известно : "Первопроходцы снимают сливки"

Достижение:

- а) были найдены и запущены в производство продукты, которые имели тренд к росту
- б) остановка падения продаж во второй месяц испытательного периода
- в) выход на уровень, когда продажи по данному бренду  
могли осуществляться без участия Бренд-менеджера)

---

## Ділові і особисті якості

схильність до аналітичної діяльності, навички побудови взаємовигідних відносин з клієнтами, підприємливість, здатність самостійно приймати рішення, увага до деталей, стресостійкість

---

## Освіта

Київський Машинобудівний технікум

незакінчена вища , с 1997 по 2000 (3 року)

Економіка підприємства ; Економіст з поглибленим вивченням бух.обліку, Київ (Україна)

Київський Машинобудівний технікум

незакінчена вища , с 1995 по 1998 (3 року)

Обробка металів ; Технік-технолог, Київ (Україна)

---

## Володіння мовами

Українська — досвідчений

Англійська — базовий

Російська — вільно