Опубліковано 20 жовтня 2021р.



Литвинов Олег Александрович

Працюю, але відкритий(а) для пропозицій

Начальник комерційного відділу

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Івано-Франківськ
Дата народження: Немає даних
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Директор з продажів

з 12.2017 по поточний час (8 років 10 місяців)
Виробництво кондитерської продукції
(Спеціалізація фірми:

Виробництво і дистрибуція кондитерських виробів

Основні обов'язки:

Координація роботи відділу продажів, логістики, виробництва;
Контроль роботи дистриб'юторів, оптимізація маршрутів;
Щоденний аналіз управлінської звітності, постановка завдань і контроль виконання;
Стратегічне і оперативне планування, управління продажами і логістикою;
Бюджетування і контроль руху грошових коштів;
Забезпечення досягнення необхідних планових показників продажів;
Трейд-маркетинг, проведення акцій для дистриб'юторів і роздрібних ТТ;
Контроль нумеричної і якісної дистрибуції, обсягу продажів, товарних залишків та дебіторської заборгованості дистриб'юторів;
Щоденне формування замовлень на виробництво і контроль залишків готової продукції;
Розробка асортиментної і цінової політики компанії;
Проведення переговорів з ключовими клієнтами та дистриб'юторами;
Структура підпорядкування: Підпорядкування генеральному директору і власнику компанії. Керівництво відділом продажів (50 чол). У прямому підпорядкуванні: 2 дивізіональних менеджера, 7 регіональних менеджерів, маркетолог.

Особисті досягнення: вдосконалена система звітності, запроваджена нова система мотивації торгового персоналу, збільшення обсягу продажів на 20%, підвищення рентабельності (ОП на 25%). Збільшення АКБ, вхід в мережі і розширення асортименту, впровадження CRM Бітрікс24 та Spot2D (PraData).)

Директор з продажів

з 08.2014 по 11.2017 (3 року 2 місяці)
ТОВ «VS group» м. Івано-Франківськ
(Спеціалізація фірми:

Виробництво і дистрибуція кондитерських виробів («Стимул», «Жайвір», «Батоша», «Мі-Мі», «Житомирські ласощі», «Фараон» та інші).

Основні обов'язки:

Координація робіт відділів продажів (15 філій, 6 областей), закупівель, логістики, контрольно - ревізійного, служби безпеки;
Щоденний аналіз управлінської звітності, постановка завдань і контроль виконання;
Стратегічне і оперативне планування, управління продажами і закупівлями;
Бюджетування і контроль руху грошових коштів;
Забезпечення досягнення необхідних планових показників діяльності компанії;
Розробка і реалізація маркетингової стратегії;
Формування асортиментної і цінової політики компанії;
Проведення переговорів з ключовими клієнтами та постачальниками;
Розробка та впровадження ефективної мотивації для співробітників компанії;
Структура підпорядкування: Підпорядкування безпосередньо генеральному директору (власнику) підприємства. Керівництво відділом продажів (понад 250 осіб). У прямому підпорядкуванні 15 директорів філій, КАМ.

Особисті досягнення: вдосконалена система звітності, запроваджена нова система мотивації торгового персоналу, збільшення обсягу продажів, підвищення рентабельності філій.)

Директор з продажів

з 01.2012 по 06.2014 (2 року 4 місяці)
ТОВ «Корпорація «Українські мінеральні води» м. Київ
(Спеціалізація фірми:

Виробництво і дистрибуція мін. вод («Поляна Квасова», «Лужанська», «Куяльник»).

Основні обов'язки:

Розробка та впровадження плану розвитку непрямої дистрибуції на території України;
Оптимізація кількості дистриб'юторів відповідно до плану розвитку територій;
Зміна принципів роботи з дистрибуторами, створення фокусних команд;
Розвиток структури відділу продажів, кадрові ротації;
Розробка та впровадження системи мотивації для співробітників відділу продажів і фокусних команд на базі дистриб'юторів;
Трейд-маркетинг, проведення акцій для дистриб'юторів і роздрібних ТТ;
Контроль нумеричної і якісної дистрибуції, обсягу продажів, товарних залишків та дебіторської заборгованості дистриб'юторів;
Структура підпорядкування: Підпорядкування безпосередньо віце-президенту корпорації. Керівництво відділом продажів (35 чол.). У прямому підпорядкуванні 5 РМ.

Особисті досягнення: вдосконалена система звітності у відділі продажів (дозволило вивільнити 20% робочого часу для активних продажів), впроваджена додаткова грошова мотивація фокусних команд з боку підприємства (виконання плану підвищилося в середньому на 25%), підписані програми розвитку бренду з усіма дистриб'юторами. Приріст продажів 20-25% по відношенню до минулого року, скорочена дебіторська заборгованість на 30%.)

Національний менеджер з продажу

з 01.2007 по 12.2011 (4 року 10 місяців)
БіОТРЕЙД ТД, ТОВ
(ТМ «Біола», ТМ «Знаменівська», ТМ «Соки Літо»

Спеціалізація фірми:

Виробництво і дистрибуція мін. вод, безалкогольних напоїв, соків.

Основні обов'язки:

Управління прямими продажами у всіх каналах збуту на території України;
Переговори з національними торговими мережами, введення нових ТМ, розширення асортименту і поличного простору;
Розробка та контроль бюджету, нумеричної і якісної дистрибуції, обсягу продажів, дебіторської заборгованості філій;
Формування і контроль асортиментної політики, маркетингового бюджету, планування акцій, промозаходів;
Удосконалення системи мотивації торгового персоналу;
Розробка та впровадження системи звітності для філій;
Взаємодія з виробництвом, відділами маркетингу і логістики;
Структура підпорядкування: підпорядковувався безпосередньо комерційному директору. Керував

відділом продажів загальною чисельністю понад 700 чол. (23 філії) У прямому підпорядкуванні 6 чоловік (менеджер-аналітик, 3 регіональних менеджера, 2 дивізіональних менеджера по роботі з VIP клієнтами).

Особисті досягнення: забезпечений вхід у всі торгові мережі України (раніше робота з рітейлом практично не велася), розроблена і введена в дію система звітності, створена і навчена команда vip-менеджерів (частка мереж в загальному товарообігу зросла з 3% до 20%), розроблений і впроваджений трейд-маркетинговий бюджет (на 30% зросла ефективність використання коштів), впорядкована робота з дистрибуторами (вивільнено і перенаправлено на просування бренду 5% оборотних коштів), зростання обсягу продажів (у 2010 перевищені «докризові» обсяги), забезпечення кількісної дистрибуції на рівні - 90%, якісної дистрибуції на рівні - 85%, оптимізована дебіторська заборгованість.)

Директор з продажів

з 11.2004 по 12.2006 (2 року)
ТОВ «Торговий дім «ТНП» / ТПК «Алеф» /, м. Дніпро
(Спеціалізація фірми:

Дистрибуція в національному масштабі товарів народного споживання.

Основні обов'язки:

Управління продажами на території України, контроль кількісної і якісної дистрибуції, трейд-маркетинг;
Оптимізація структури, підбір і навчання співробітників відділу продажів (РМ, ДФ, НТО), удосконалення системи взаємодії структурних підрозділів;
Розробка маркетингового плану, системи звітності, посадових інструкцій;
Впровадження ефективної системи мотивації персоналу;
Взаємодія з відділами закупівель, маркетингу, логістики;
Розвиток відносин з дистрибуторами, розширення територіального покриття;
Відкриття нових філій.
Структура підпорядкування: Підпорядковувався безпосередньо генеральному директору. Керував відділом продажів загальною чисельністю понад 100 чол. (5 філій) У прямому підпорядкуванні 8 чоловік (3 регіональних менеджера, 5 директорів філій).

Особисті досягнення: організація роботи відділу продажів (підбір персоналу, розробка посадових інструкцій, системи мотивації, системи звітності), введення продукції в національні торгові мережі, відкриття двох нових філій, збільшення товарообігу.)

Директор філії м. маріуполь

з 05.2001 по 10.2004 (3 року 4 місяці)
ТОВ «Союз-Віктан»
(Спеціалізація фірми:

Виробництво і дистрибуція горілчаної та слабоалкогольної продукції, вин, коньяків.

Основні обов'язки:

Відкриття «з нуля» торгової філії (реєстрація, оренда приміщень, відкриття р/рах, обладнання

дрібнооптового магазину, оформлення документів в державних органах);
Забезпечення матеріально-технічної бази філії (закупівля оргтехніки, меблів, проведення ремонтно-будівельних робіт);
Підбір та навчання персоналу, організація роботи структурних підрозділів;
Розрахунок і контроль виконання бюджету філії, нарахування з/п персоналу, звітність перед головним підприємством;
Безпосереднє управління торговим відділом, постійний контроль ситуації в торгових точках, переговори з ключовими клієнтами.
Структура підпорядкування: Підкорявся регіональному директору. Керував філією (штат 40 осіб) У прямому підпорядкуванні 6 чоловік (Заступник з загальних питань, головний бухгалтер, начальник складського господарства, начальник торгового відділу, старший логіст, офіс-менеджер).

Особисті досягнення: організація роботи філії «з нуля» власними силами, досягнення кращих показників в регіоні за прибутковістю і оборотності грошових коштів.)

Приватний підприємець

з 08.1997 по 03.2001 (3 року 6 місяців)
Власний бізнес
(Оптова торгівля п/е пакетами)

Додаткові відомості

Більше 20 років успішної роботи керівником в сфері продажів fmcg, в т.ч. більше 15 років на національному рівні (кондитерські вироби, алкоголь, бан);
довгостроковий досвід співпраці з усіма продуктовими торговими мережами україни;
успішний досвід ведення переговорів, укладення контрактів, співпраці з великими дистрибуторами і виробниками;
розвиток прямий і непрямий дистрибуції в національному масштабі, відкриття філій на території україни;
успішний досвід виведення на ринок нових торгових марок, національних брендів;
розробка і реалізація маркетингової стратегії компанії;
розробка та впровадження систем мотивації персоналу з урахуванням специфіки бізнесу і політики компанії;
стратегічне планування та антикризове управління;
глубокі знання в області, логістики, маркетингу, фінансів (включаючи фінансове планування, аналіз, контроль і бюджетування);
досвід впровадження crm бітрікс24 та spot2d (pradata)

Комп'ютерні навички
володіння ПК на рівні досвідченого користувача (MS Office, Power Point, Outlook, Adobe Reader, 1С:8.3, Бітрікс 24).

Водійське посвідчення
водійські права категорії «В» (стаж 25 років), власний автомобіль,

---

Освіта

Харьківський авіаційний інститут

вища , с по 1997

Володіння мовами

Английский — базовий
Русский — вільно
Украинский — вільно

https://novarobota.ua/index.php/ua/resume/nachalnik-komertsiynogo-viddilu-240756