



## Лаптев Сергей Александрович

Працюю, але відкритий(а) для пропозицій

Региональный директор, 60000 грн

Повна зайнятість, Вільний графік

Бажане місто роботи : Київ

Дата народження: 24 серпня 1980 (45 років)

Стать: Чоловік

Сімейний стан: женат

Діти: есть

## Контактна інформація

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

## Досвід роботи

Управляющий производством

з 04.2020 по поточний час (5 років 10 місяців)

ООО "Тамако - Инвест"

(- Стратегическое и ежедневное планирование, бюджетирование, контроль исполнения поставленных целей и показателей

- Контроль за соблюдением трудовой дисциплины на предприятии.

- Подбор, обучение и мотивация и персонала.

- Организация бесперебойного технологического процесса производства

- Контроль работы все цехов и участков предприятия. Технических и производственных отделов.

- Поддержание и оптимизация системы качества выпускаемой продукции в соответствии со

стандартами Компании и требованиям ISO, НАСРР

- Обеспечение выполнения производственного плана. (трудовые ресурсы + техническое состояние производственных линий и оборудования)
- Разработка и внедрение мер по оптимизации производственных процессов и по повышению производительности труда
- Взаимодействие с государственными органами (проведение проверок, аудитов)
- Подготовка отчетности по основным показателям деятельности производства.
- Заключение договоров с поставщиками сырья.
- Поиск, заключение договоров и дальнейший контроль работы переработчиков.
- Разработка и начало производства новых продуктов.
- Разработка ТУ для новой выпускаемой продукции.
- Организация выставок, презентаций на территории Украины и за ее пределами.)

#### Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами

з 11.2014 по 04.2020 (5 років 4 місяці)

ООО "Тамако-Инвест"

(- Работа с национальными и региональными ключевыми клиентами на территории Украины

( «Велика Кишеня», «Сильпо», «АТБ», «Таврия», «МегаМаркет». Альянс маркет» «Варус» и т.д.).

- Управление продажами в национальных и региональных сетях:  
планирование продаж,
- Решение вопросов - ассортимента, условий сотрудничества, маркетинговой поддержки, плана акций.
- Контроль дебиторской задолженности, планирование акционной активности. Введение новых позиций на рынок.
- Ведение переговоров на всех уровнях, в том числе и годовые переговоры, с целью формирования долгосрочных отношений;
- Контроль работы и соблюдения дистрибуторских договоренностей.
- Поиск и заключение договоров с поставщиками сырья.
- Проведение переговоров с производителями, переработчиками, планирования развития в количественном и качественном ключе.
- Работа с отделом логистики.
- Участие в проведение проверок на производстве компании и предприятиях субподрядчиков.
- Подготовка презентаций и маркетинговых материалов.
- Организация и проведение выставок на территории Украины и за ее пределами (100 країн товарів України, Agro+ Food+Drink+Tech Agro 14 международная выставка г. Тбилиси)
- Подготовка квартальных и годовых отчетов по продажам.
- Проведение ел. Торгов в сетях.
- Разработка с нуля нового продукта на рынке Украины. (Лакомства для животных)

#### Достижения:

- Ввод новых позиций и развитие продаж в национальных и локальных сетях;
- Оптимизированы условия работы в отношении логистики, штрафных санкций для компании;
- Заключены долгосрочные контракты с 5 новыми клиентами.
- Разработана технология производства нового продукта лакомства для непродуктивных животных). Презентация данного продукта на международной выставке в Риге.)

#### Торговый инспектор (супервайзер)

з 03.2012 по 01.2013 (9 місяців)

Международная группа компаний "ГЕЛИОС"

(Обязанности:

- Формирование команды торговых представителей и дальнейший ежедневный контроль выполнения поставленных перед ними задач,
- Ведение отчётности,
- Организация маркетинговых акций,
- Достижение плановых показателей продаж,
- Решение вопросов при возникновении конфликтных ситуаций.
- Построение маршрутов движения ТП

Достижения:

- Увеличение доли продаж на 30% в национальных и локальных сетях;
- Увеличение доли полки с 20% до 80%;
- Вывод своей команды ТП на 1 место из 4 по продажам на территории Украины.)

Администратор магазина (зам. директора)

з 02.2010 по 07.2012 (2 року 4 місяці)

FOZZY GROUP

(Обязанности:

- Организация эффективной работы магазина.
- Руководство бесперебойным торговым процессом в соответствии с требованиями законодательства и бизнес - среды.
- Контроль и обеспечение выполнения плана товарооборота
- Организация торгового процесса для достижения максимальных результатов.
- Анализ продаж.
- Учет и контроль за товарно-материальными ценностями.
- Работа с контролирующими и разрешительными органами.
- Организация и проведение переучетов.
- Управление персоналом магазина (80 чел). Подбор, обучение, наставничество, и мотивация
- Решение конфликтных ситуаций с клиентами.)

---

## Освіта

ВМУРоЛ "Україна"

вища

Автомеханічний, Київ (Україна)

---

<https://novarobota.ua/index.php/ua/resume/regionalnyy-direktor-243469>