

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 23 вересня 2016 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Коммерческий директор:

ТОВ «АВИ ТРЕЙД КИЕВ»

01.2014 – 09.2016 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки: • Представлял интересы предприятия в государственных органах и сторонних организациях по коммерческим вопросам; • Осуществлял тактическое и оперативное планирование работы предприятия. Контролировал выполнение финансово - экономических показателей предприятия, выполнение бюджета; • Разрабатывал целевые программы, определял перспективные направления работы предприятия, включая построение политики внешнеэкономической деятельности; • Осуществлял постановку целей и задач руководителям направлений по планированию политики продаж, по активизации продаж, совершенствованию работы, разработке и реализации стратегических программ и ценовой политики предприятия; • Анализировал конкурентное окружения, оценивал перспективы развития рынка, анализировал деятельность и планы партнеров и конкурентов; • Разрабатывал и контролировал политику маркетинга предприятия. Развивал и укреплял партнерские отношения.

Коммерческий директор

ТОВ «UKRINSTAL»

01.2009 – 12.2014 (5 років 11 місяців)

Обов'язки: • Представлял интересы предприятия в государственных органах и сторонних организациях по коммерческим вопросам; • Разрабатывал, координировал и контролировал разработку перспективных планов материально-технического обеспечения, финансовых планов, оперативного и управленческого учёта; • Осуществлял тактическое и оперативное планирование работы предприятия. Контролировал выполнения финансово-экономических показателей предприятия; • Разрабатывал целевые программ, определял перспективные направления работы предприятия и внешнеэкономической деятельности; • Осуществлял постановку целей и задач руководителям направлений по планированию политики продаж и реализация стратегических программ; • Делал оценку конкурентного окружения, оценку перспектив развития рынка, анализировал деятельность и планы партнеров и конкурентов; • Занимался построением политики маркетинга предприятия, развитием и укреплением партнерских отношений. Начальник отдела продаж: • Руководил и координировал работу по сбыту продукции компании, разрабатывал ценовую и политику скидок; • Организовывал и контролировал работу менеджеров по продажам; • Организовывал постановку работы по ведению, анализу и систематизации клиентской базы; • Контролировал состояние дебиторской и кредиторской задолженности клиентов. Разрабатывал систему мотивации менеджеров по продаже. Организовывал обучение и тренинги для менеджерского состава; • Участвовал в политике представления компании на выставках; • Решал рекламационные вопросы по товару с клиентами, составлял необходимую документацию.

Освіта

Институт экономики, права и систем управления Песоцких

Спеціальність: коммерческий директор

середня, 09.2003 – 07.2004 (10 місяців)

Национальный технический университет Украины «КПИ»

Спеціальність: автоматизация энергетических производств

повна вища, 09.1998 – 06.2003 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Английский - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: шахматы

- Опыт руководства и контроля всех вопросов, связанных с коммерческой деятельностью предприятия;
- Построение политики внешнеэкономической деятельности;
- Опыт работы в области маркетинга и рекламы;
- Сильные лидерские, аналитические и коммуникативные качества;
- Владение ПК – продвинутый пользователь.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Как специалист в области полного коммерческого управления предприятием, я имею многолетний опыт на крупных предприятиях. Опыт кризисной реорганизации предприятия с выведением показателей предприятия на существенно более высокий уровень, с построением и в