



👤 51 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Представитель компании в России (в Москве)

Despre mine

Без вредных привычек.
Ведение переговоров
Заключение договоров
Управление продажами
Развитие продаж
Ценообразование
Оптимизация бизнес-процессов
Управление цепочкой поставок
Планирование продаж
Развитие ключевых клиентов
Подготовка коммерческих предложений
B2B Продажи
Федеральные сети
Маржинальный анализ

=====

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ навыки:

- Успешный опыт привлечения к сотрудничеству и построения работы с торговыми сетями, оперативное и стратегическое планирование, анализ конкурентной среды.
 - Навык разработки ценовой политики, опыт расчета стоимости листинга, знание ценовой конкуренции и формирования матрицы.
 - Опыт организации и развития сетевых продаж, формирования и проведения ТМА.
 - Управление структурными подразделениями (маркетинг, закупки, логистика, склад, продажи).
 - Навыки ведения сложных переговоров на всех уровнях, опыт составления и заключения договоров, разработки индивидуальных схем и предложений для клиентов, умение оформлять «цепляющие» коммерческие предложения, работать в режиме многозадачности, вести структурированную и аргументированную деловую переписку.
 - Инициативность, нацеленность на конечный результат, аналитические способности.
- ОРИЕНТИРОВАН: на активную работу и решение поставленных задач.

Experiența profesională

Ведущий менеджер по продажам · г. Москва-Холдинг «ГидроСтрой»_ГК «Курильский берег» (ООО «КБРР») · .

Iunie 2018 - Februarie 2020 · 1 an 9 luni

- Персональная ответственность за полный цикл работы и развитию продаж, - в Федеральных Торговых сетях X5 Retail Gr., ОКЕЙ, развитие сетевых e-commerce каналов продаж.
- Личное участие в проведении переговоров в сетях, подготовка отчетов мониторинга конкурентов, формулировка аргументов конкурентных преимуществ, обоснование повышения цен.
- Оптимизация логистики, условий отгрузки и графика доставки по всем федеральным РЦ, работа с возражениями и отказами в приемке с последующим положительным закрытием вопроса.
- Ввод новинок, организация промо Ин-аут с последующим переводом в регулярные отгрузки, проведение федеральных / локальных промо-акций (сезонные, регулярные, касса), участие в сезонных промо-каталогах.
- Контроль ПДЗ, контраргументация по выставленным штрафам, сторнирование.
- Формулировка и согласование Деклараций ЕАС, контроль выписки ЭВСД (Меркурий), разработка, согласование и окончательное утверждение маркировки и штрихкода продукции.
- Работа на платформе EDI, организация формирования, получения и обработки электронных сетевых неструктурированных condra-документов.

ДОСТИЖЕНИЯ:

1. Расширение матрицы в тс «ПЯТЁРОЧКА» на 2 артикула, повышение цены отгрузки в ассортименте матрицы от 7 до 18%, увеличение общего ТО на 47%.
2. Возобновление работы с тс «ПЕРЕКРЕСТОК», ввод 5 артикулов в матрицу, подписание полугодового промо-плана с утвержденными объемами. В течение года повышение цены отгрузки в ассортименте матрицы на 12%.
3. Подписание полноформатного Договора логистики с тк Х5 с возможностью отгрузок на сторонние РЦ, что уменьшило потенциальные логистические затраты в 1,3-1,5 раз.
4. Организация мониторинга ПДЗ от Х5 с расшифровкой и реестром каждой отгрузки с последующим получением оплаты «удаленного» заказа в сумме 462 тыс. руб., аргументация по выставленным штрафам от 2017/18 годов с последующим сторно более 860 тыс. руб.
5. Подписание Договора с тс «ОКЕЙ» по бренду, ввод 14 артикулов.

Организация регулярного промо-участия (2 р/месяц, 4-8 артикулов), что увеличило общий ТО в 1,4-2,0 раза.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ:

Реализация продукции в Федеральные и региональные Торговые Сети, оптовые продажи продуктов питания.

Товарооборот 1,5 -2,0 млрд. руб., 4 производственные площадки (заводы-производители).

**Коммерческий директор · г. Москва- ООО
"Балтфиш-Ритейл" · .**

Ianuarie 2010 - Februarie 2017 · 7 ani 2 luni

- Переговорные кампании на уровне ЛПР, выполнение контрактных обязательств по поставкам и отгрузкам продукции.
- Планирование и анализ выполнения стратегических планов на основе мониторинга продаж и финансово-хозяйственной деятельности, что позволило в среднем увеличивать товарооборот на 10-15% /месяц и сократить с/стоимость до 25%.
- Анализ маржинальности каждого контракта; ключевые показатели - товарооборот, маржа, развитие линейки ассортимента на полке клиента.
- Разработка ценовой и ассортиментной политики (170 SKU), контроль формирования и отгрузки заказов от производителя.
- Расширение рынка сбыта: вход в 15 ключевых торговых сетей, подключение более 20 дистрибуторов; успешное участие в электронных торгах.
- Развитие присутствия компании на рынке, инициирование и проведение BTL- промо.
- Постановка задач, оптимизация работы торговых представителей, обучение и контроль работы.
- Выполнение плана продаж, контроль ПДЗ, работа с претензиями.

ДОСТИЖЕНИЯ :

1. Вход в торговые сети Карусель, Ашан, Метро, Твой Дом, Магнит, ГиперГлобус, Дикси, Зельгрос, Алые Паруса, Магнолия, Авоська, Бахетле, Рось, др.
2. Расширение сетевой матрицы (ассортиментного присутствия на полке) от 2 до 4 раз.
3. Уменьшение затрат по Контракту с торговыми сетями от 10 до 25 %.
4. Увеличение доли в развитии частной торговой марки СТМ в 2 раза.
5. Сокращение логистических расходов на 20%.
6. Увеличение региональной представленности в 3,5 раза.
7. Благодаря участию , в частности, на профессиональных электронных площадках и в печатных СМИ («Гастрономия. Бакалея», «Консервный бизнес», «Рыбная консервация»), в профильных выставках (2-4 раза/год), организации дегустаций (3-4 раза/квартал),- количество клиентов увеличилось в 4,5 раза.
8. Формирование системы экономических индикаторов работы предприятия (с/стоимость, общий товарооборот, наценка, рентабельность, срок возврата денежных средств), анализ которой позволил сократить внутренние издержки компании и увеличить прибыль на 30%.
9. Развитие торговой марки, увеличение доли

представленности в 3 раза.

10. Организация и внедрение электронного документооборота EDI с сокращением затрат и оптимизацией бизнес-процессов в 5 раз.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ:

Реализация продукции в Федеральные и региональные Торговые Сети, оптовые продажи продуктов питания. Товарооборот 0,7 -1,0 млрд. руб., 2 производственные площадки.

Руководитель Отдела Московской дистрибуции · г. Москва- Холдинг « Magic Beauty Systems» (ООО "Тан Лайф") · .

Ianuarie 2006 - Noiembrie 2008 · 2 ani 11 luni

- Развитие прямых продаж и дилерской сети, региональные поставки, оформление коммерческих предложений, заключение Договоров, документальное сопровождение.
- Управление продажами оборудования, сопутствующих товаров, расходных материалов, а также -организация программ комплексного оснащения оздоровительных центров, фитнес-клубов, салонов красоты.
- Консультации, решение технических вопросов, рассмотрение претензий.

ДОСТИЖЕНИЯ :

1. Увеличение роста продаж по ключевым показателям на 30%.
2. Сокращение претензий по уровню обслуживания клиентов в 2,5 раза.
3. Карьерный рост с позиции менеджера до руководителя отдела.
4. Лучший продавец профильного оборудования в 2007 году.

Руководитель отдела продаж · ООО «Репарконс» · Chişinău

Ianuarie 2003 - Octombrie 2005 · 2 ani 9 luni

.

Руководитель по маркетингу и сбыту · АО «Тезаур Марфконсум» · Chişinău

Noiembrie 1999 - Ianuarie 2003 · 3 ani 3 luni

.

Директор · ООО «Тимс» · Chişinău

Septembrie 1996 - Noiembrie 1999 · 3 ani 3 luni

.

Studii: Superioare

**Национальный аэрокосмический университет
"Харьковский авиационный институт" им. Н.Е.
Жуковского, г. Харьков**

Absolvit în: 1987

Facultatea: Двигатели летательных аппаратов (диплом с отличием)

Specialitatea: Инженер-технолог

Cursuri, training-uri

Повышение эффективности годовой переговорной кампании

Absolvit în 2019

Organizator: Школа Лиги коммерсантов

Успешный путь в торговую сеть

Absolvit în 2017

Organizator: С. Илюха

Развитие бизнеса - это продажи. Ключевые способы увеличения продаж

Absolvit în 2016

Organizator: А. Веселов

Тактика управления продажами. Работа с возражениями

Absolvit în 2015

Organizator: Д. Ткаченко