

Регіональний, територіальний менеджер

08.05.2020

Нарямок: Рослинництво, Агрохолдинги, Менеджмент, Продажі, С/г техніка, Інженерія
Бажане місто працевлаштування: Київ, Львів, Тернопіль
Бажана заробітна плата: 45 000 грн.
Тип працевлаштування: Повна зайнятість

Освіта

2019 - 1970

Estonian Business School
Business innovations, MBA

2017 - 2018

Тернопільська бізнес школа
Бізнес інновації, Магістр

2017 - 2018

Тернопільський Національний Економічний
Університет
Менеджмент, Магістр

2009 - 2011

Національний університет біоресурсів і
природокористування України
Процеси, машини та обладнання в
сільськогосподарському виробництві, Бакалавр

2005 - 2009

Житомирський агротехнічний коледж
Механізація сільського господарства, Молодший
спеціаліст

Досвід роботи

09.2018 - Наш час

Техінагро ТОВ
Директор

Обов'язки: Впровадження та розвиток бізнес
плану та бізнес моделі компанії. Контроль
фінансових показників та їх
ефективності. Управління персоналом. Управління
маркетингом компанії. Пошук та залучення нових
постачальників. Аналіз нових трендів та
можливостей. Залучення досвіду зарубіжних
країн. Робота з клієнтами.

01.2017 - 09.2018

Агросем ТОВ



Воронцов Олександр

Статус: Активно шукаю
роботу

Дата народження:
22.09.1989(35)

Тел. [+38\(097\)915-3793](tel:+380979153793)

Email:

vorontsov.aleksandr@gmail.com

Продакт лайн менеджер

Обов'язки: Проект менеджмент наступних напрямків: John Deere (великі трактори), Manitou (весь перелік техніки), Vaderstad (весь перелік техніки). Підбір та формування специфікації техніки та обладнання, які необхідні для виконання тих чи інших завдань. Розробка цінової політики та формування знижок. Аналітика ринку та конкурентного середовища. Контроль виконання показників та планів відділами продажу. Проведення навчань та тренінгів для клієнтів та менеджерів з продажу. Участь та допомога в організації маркетингових заходів. Зустрічі з клієнтами та участь у розширенні ринків збуту.

09.2015 -

MANN+HUMMEL FT

Керівник напрямку

Обов'язки: Формування та контроль плану продажів для дилерської мережі. Формування цінової політики. Оцінка ринку та прогнози, що стосуються об'єму продажів, маржинальності та ефективності маркетингової стратегії. Аналіз трендів та результатів. Розробка маркетингової стратегії. Розширення дилерської мережі. Проведення навчань для дилерів.

04.2015 - 09.2015

Юпітер 9 Агросервіс ТОВ

Спеціаліст з систем точного землеробства

Обов'язки: Розвиток напрямку систем точного землеробства в компанії. Управління проектом системи точного землеробства. Формування маркетингової та стратегії продажів. Проведення тренінгів та навчань для менеджерів з продажу та клієнтів. Участь у виставках. Створення та впровадження проектів пов'язаних з використанням СТЗ. Розвиток продажів.

07.2013 - 10.2013

Механі К ТОВ

Сервісний інженер

Обов'язки: Прцював для того щоб досконало вивчити принципи та особливості роботи різних видів сільськогосподарської техніки та обладнання.

11.2012 - 02.2013

СТК-Агро ТОВ

Продакт менеджер

Обов'язки: Управління продуктом самохідні обприскувачі CASE. Аналітика ринку та конкурентного середовища. Підтримка продажів та участь в маркетингових заходах.

Володіння мовами

Англійська (середній), Російська, Українська