

Регіональний директор з продажу

23.08.2021

Нарямок: Менеджмент, Продажі

Бажане місто працевлаштування: Тернопіль

Бажана заробітна плата: 50 000 грн.

Тип працевлаштування: Повна зайнятість

Освіта

2003 - 2005

Тернопільський державний технічний університет

спеціаліст по комп'ютерно - інтегрованим

технологіям, спеціаліст

1999 - 2002

Міжрегіональна Академія Управління Персоналом

економіст, менеджер бізнесу, спеціаліст

1991 - 1996

Тернопільський приладобудівний інститут ім. І.

Пулюя

інженер-механік, спеціаліст



Мазур Анатолій

Статус: Працюю, але відкритий для пропозицій

Дата народження:

30.11.1973(50)

Тел. [+38\(096\)575-4472](tel:+380965754472)

Email: kammazz@gmail.com

Досвід роботи

12.2020 - 06.2021

ТОВ «Укрмілкінвест» (проект Сімейні Молочні Ферми)

Менеджер з питань регіонального розвитку

Обов'язки: розвиток мережі сімейних молочних ферм (СМФ) та кооперативів в області презентація та просування проекту відкриття СМФ на регіональному рівні (сільські ради, обласні адміністрації, центри зайнятості, тощо), організація навчальних семінарів, екскурсій проведення переговорів з кандидатами, підписання договорів, супровід та організація відкриття сімейних ферм контроль виконання договірних умов згідно підписаних договорів забезпечення ефективної комунікації від існуючих сімейних ферм та кандидатів з іншими членами команди організація заготівлі молока населення відбір потенційних кандидатів та організація створення кооперативів на базі СМФ в області ведення документації по проекту у формі визначеній проектом пошук шляхів розвитку території та залучення кандидатів

01.1970 -

СОК «Український Кластер Виробників Равликів»

Керівник кооперативу

Обов'язки: організація юридичної особи залучення

людських, матеріальних та фінансових ресурсів для розвитку підприємства навчання персоналу управління адміністративно-господарською діяльністю підприємства підготовка експортної стратегії підприємства розробка стратегії розвитку компанії

01.1970 -

ТОВ «Сучасні Спецтехнології» НВП «Укрвермікуліт»
Регіональний директор

Обов'язки: створення торгової команди в регіоні створення системи збуту (налагодження співпраці з дилерами і агентами, побудова відносин з корпоративним сектором, роздрібними торговельними магазинами, будівельними підприємствами та державними структурами) планування об'ємів продаж, контроль і виконання планів контроль і аналіз роботи партнерів навчання торгової команди та персоналу партнерів організація та проведення виставок, презентацій та майстер-класів реалізація проектів з енергозберігаючої модернізації будівель, контроль та технічний супровід виконання робіт на об'єктах.

01.1970 -

ТОВ «Терра Трейд»
Комерційний директор

Обов'язки: створення підприємства з «нуля» та відділу збуту на підприємстві планування об'ємів продаж, контроль і виконання планів забезпечення росту рентабельності роботи відділу збуту керівництво адміністративно-господарською діяльністю відділу навчання керівників підрозділів і торгових груп розробка і впровадження заходів з підвищення фінансової дисципліни підприємства.

01.1970 -

ВАТ Концерн «Калина»

Спеціаліст з методів розширення ринків збуту ,
Супервайзер

Обов'язки: створення спеціалізованих відділів збуту на базі організацій дилерів забезпечення ефективної роботи спеціалізованих відділів збуту розширення ринків збуту збільшення обсягів продажів і рівня дистрибуції торгових марок.

Володіння мовами

Англійська (початковий), Російська, Українська

Додаткова інформація

Впевнений користувач ПК

Посвідчення водія категорій «В», «С» + 20-річний стаж водіння