Регіональний директор з продажу

23.08.2021
Нарямок: Менеджмент, Продажі
Бажане місто працевлаштування: Тернопіль
Бажана заробітна плата: 50 000 грн.
Тип працевлаштування: Повна зайнятість



Мазур Анатолій

Статус: Працюю, але відкритий для пропозицій
Дата народження: 30.11.1973(52)
Тел. +38(096)575-4472
Email: kammazz@gmail.com

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

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 членам 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 торгівельними 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