

Комерційний директор, керівник відділу продажів, регіональний керівник

16.09.2021

Нарямок: Тваринництво, Рослинництво, Агрохолдинги, Менеджмент, Продажі
Бажане місто працевлаштування: Київ
Бажана заробітна плата: 1 грн.
Тип працевлаштування: Повна зайнятість

Освіта

2005 - 2006

Черкаський Державний Технологічний Університет
Менеджмент організацій, Магістр

2015 - 2017

Вінницький Національний Аграрний Університет
Агрономія, Спеціаліст

Досвід роботи

04.2019 - 08.2021

ТОВ "АГРОСЕМ"

Керівник відділу насіння

Обов'язки: - Співпраця з міжнародними виробниками насіння с/г культур (KWS, Lidea, MAS Seeds, Corteva (Brevant Seeds)), укладання контрактів, планування, проведення спільних заходів по збільшенню попиту основних польових культур на ринку, формування конкурентного та збалансованого портфолію продукції, розробка цінової політики. - Робота з ключовими клієнтами: Агрейн, ТОВ "Украгроком", ТОВ "Сігнет Холдинг", МХП, ТОВ "ЕПІЦНТР К", ТОВ "Трайгон Фармінг", Agricom Group, I&U group, CFG Agro, ТОВ "Волинь-Зерно-Продукт", ПП "Луга-Нова Універсам" і т.п. - Створення ефективної команди з продажів, проведення різноманітних тренінгів, участь у створенні книги сценаріїв продажів та нової структури комерційної команди. - Налаштування бізнес-процесів всередині компанії, удосконалення зовнішньої співпраці комерційної команди та команди постачальників. - Розробка та захист річного бюджету на ярий та озимий сезон, планування грошових потоків, контроль за плановою маржинальністю напрямку.



Унрод Юрій

Статус: Активно шукаю роботу

Місто: Вишгород

Дата народження:
26.05.1983()

Тел. [+38\(063\)742-2255](tel:+380637422255)

Email: unrod1@gmail.com

05.2013 - 05.2018

ТОВ «Маїсадур Семанс Україна»

Керівник з національних продажів, керівник
регіональних продажів

Обов'язки: - Проактивне управління процесами стратегічного планування бізнесу. - Участь у розробці комерційної політики (довгострокові та короткострокові цілі, цінова стратегія). - Ведення прибуткового об'єму продажів, постановка цілей та розробка стратегій в отриманні прибутку. - Пошук потенційних клієнтів та побудова міцних партнерських відносин. - Розробка та впровадження різних системних рішень, які в повній мірі відповідають потребам споживачів. - Створення та розвиток національної команди з продажів. - Взаємодія з маркетинговим відділом по дослідженню та розробці продуктів, які забезпечать попит бренду на ринку та їх реалізація. - Формування та захист квартальних та щорічних планів з продажу. - Організація та проведення заходів та семінарів. - Проведення аналізу показників продуктивності роботи комерційної команди та внесення пропозицій щодо її покращення за допомогою CRM.

09.2011 - 05.2013

ТОВ «Торгова Аграрна Компанія», ТД
«Украгропром»

Регіональний представник

Обов'язки: - Реалізація основних польових культур: кукурудза, пшениця, соняшник, соя, овес, ячмінь. - Співпраця з трьома насінневими заводами. - Вивчення особливостей та підбір оптимальних сортів та гібридів української та сербської селекції. - Проведення консультацій для фермерів щодо технологічних особливостей польових культур. - Планування озимої та ярої програми. - Проведення днів поля та семінарів. - Участь у виставках та конференціях.

10.2007 - 09.2011

АПК «Маїс», ТОВ «Зоря-Маїс Насіння»

Керівник з логістики, регіональний керівник

Обов'язки: - Здійснення прямих продажів від виробника насінневої продукції. - Співпраця з виробничим комплексом та відділом досліджень. - Організація робочих процесів команди (10 осіб). - Організація та проведення днів поля для фермерів. - Контроль фінансової відповідальності між компанією та фермером (збір дебіторської заборгованості). - Збільшення об'ємів продажів в 2,5 рази.

Володіння мовами

Англійська (просунутий), Російська, Українська

Додаткова інформація

Особисті якості:

володію аналітичним складом розуму, самостійно приймаю важливі рішення, орієнтований на кінцевий результат, успішно вирішую конфліктні ситуації.