|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **ЮЛІЯ ДЕМ**’**ЯНЕНКО** |
| **МЕТА**  Самореалізація та розвиток у  сфері сільського господарства  Досвід управління колективом  **ПРО СЕБЕ**  Вік: 42  Організація системи дистрибуції «з нуля»  Швидко приймаю ефективні рішення  Досягаю реалізації поставлених цілей  Аналітичне мислення  Вмію працювати з великим об'ємом інформації та аналізувати її КОНТАКТЫ Телефон:  +380 67 828 32 15  ЕMAIL:  y.demianenko@ukr.net  **ОСОБИСТА ІНФОРМАЦІЯ**  Заміжня, маю доньку  **ХОБІ**  Читання книг  Малювання  Риболовля  Полювання  **МОВИ**  Українська - рідна  Англійська - середній рівень  **НАВИЧКИ**  MS Office - Високий рівень  Досвід водіння – 10 років. Категорія В. |  | Освіта **ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ**  2015-2018 р - Агрономія. Диплом №М18132539  **ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ.В.Г.КОРОЛЕНКА**  1999-2004 р - Педагогіка і методика середньої освіти. Біологія, валеологія та фізична культура. Диплом ТА №24844523 ДОСВІД РОБОТИ **ТОВ «ДВА АГРО УКРАЇНА» - провідний менеджер з розвитку**  **та продажу засобів захисту рослин Центрально-західний регіон (12 областей)**  **02.02.2018 – 10.01.2025**  Розвиток дистриб’юторської сітки в Україні. Збір та аналіз інформації про тенденції ринку, потреби на продукцію компанії та конкурентів. Просування продуктів та організація продажу кінцевим споживачам через дистриб’юторські компанії. Досягнення результатів продажів продуктів у відповідності до затверджених планів. Аналіз обсягів продажів. Робота з ключовими клієнтами. Проведення переговорів, укладання договорів, контроль постачання та договірних зобов'язань. Контроль надходжень коштів, дебіторська заборгованість. Координація руху товару до клієнта. Надання консультаційної підтримки з агрономії. Участь в тендерах, семінарах, виставках, днях поля та проведення презентацій продуктів компанії клієнтам. Робота з рекламацією.  **ТОВ «СЕРВІСАГРОМАРКЕТ» - головний менеджер по закупівлі ЗЗР, мінеральних добрив та посівного матеріалу**  **21.04.2016 – 16.12.2016**  Вивчення ринку та попиту на продукти. Визначення потреб і потенціалу постійних та нових клієнтів. Розширення бази клієнтів. Пошук нових надійних партнерів. Створення довгострокових партнерських відносин із компаніями виробниками та фермерськими господарствами. Розвиток та виконання планів продажів і закупівель. Знання поставок і контрактних умов. Ведення та обробка документації. Забезпечення своєчасного документообігу за угодами. Планування запасів та керування ними.  **ТОВ «ГЛОБАЛ КЕМІКАЛ ГРУП» - логіст**  **06.03.2015 – 05.04.2016**  Розмитнення вантажу, підготування відповідної документації.  Заключення договорів із компаніями-перевізниками. Складання схем поставок. Організація доставки вантажу будь-яким видом транспорту. Супровід перевезень та оформлення супровідної документації. Пошук сертифікованих складів для зберігання продуктів. Складська логістика та організація складського господарства. Облік товару на складах в т. ч. ВЗТ. |