|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Олексюк Сергій Сергійович |

|  |
| --- |
|  |

 |
| Дата рождения: | 27 июн 1995 |
| Регион: | Луцк |
|  |  |
| Телефон(ы): | +38 (063) 819 - 72 - 77 |
| E-mail: | spectrrovno@gmail.com |
|  |  |
| Портфолио: | https://www.saatbau.com/ua/unternehmen/team https://www.facebook.com/groups/ukr.farm/ |
| Социальные сети: | https://www.facebook.com/S.S.Oleksiuk |

# Регіональний представник/Керівник регіону   Ключевая информация

Досвід прямих продаж два роки.

Досвід представницької діяльності (розвиток бренду компанії) п'ять років

Досвід не прямих продаж три роки

Досвід роботи агрономом два роки (рік практики, рік на посаді)

 **Опыт работы**

**KAM West Ukraine**

мар 2017 - настоящее время (3 года 3 мес)

**Saatbau**

 АПК (Агропромышленный комплекс)

Виконання поставлених задач, здійснення рекламно-інформативної діяльності, співпраця з дистриб'юторами, живий контакт з клієнтами на підзвітній території. Робота з агрохолдингами та ключовими клієнтами.

Досягнення:

Розвиток компанії в регіоні, "впізнаваність" компанії на підзвітному регіоні. Створення іміджу відповідальних та чесних партнерів с/г виробника у підзвітному регіоні.

Збільшення кількості клієнтів, розширення "географії" присутності у господарствах продуктів компанії.

**Результати у цифрах: (регіон Волинь-Рівне)**

 **Початок роботи:** Впізнаваність бренду – 2-5%. 3-5 ситуативних клієнтів, 1 агроподія в регіоні на рік, відсутність плану роботи в регіоні.

 **Результат роботи на сьогодні:** Впізнаваність бренду -80-90%. 58 ситуативних клієнтів, 8 постійних клієнтів (місцевих), 2 насіннєвих заводи у співпраці (розмноження та реалізація), складений кістяк команди дистрибюторів, 2 агрополігони, 6-8 агрозаходів в рік (місцевих), формування плану продаж та його реалізація 70-80%

**Результат роботи (регіон Західна Україна, Житомир, Вінниця), посада КАМ (в.о. Керівник регіону):**

 Оптимізація затрат компанії, впорядкування та систематичність проведення маркетингових агрозаходів, централізовані (регіональні) навчання партнерів, взаємодія роботи та комунікація регіональних представників, співпраця з ключовими агрохолдингами регіону (МХП-Захід, AP-Group, Нібулон Захід, Епіцентр, Контінентал, Вілія, Наташа агро (Український аграрний холдинг), ULF – захід, Верес (Захід Агропром), Зелена Долина, спільні маркетингові заходи на платформах агрохолдингів та ключових клієнтів Західної України, становлення виробництва у ключових заводах Західної України (Агропродсервіс, Західний Буг, Пятидні, Вілія та ін.). Створення регіональної стратегії розвитку, сформована дружня команда висококваліфікованих регіональних представників, створено планування бюджету розвитку регіону, налаштована взаємодія та співпраця роботи регіону, взаємозамінність колективу. Створено імідж відповідального та якісного партнера в регіоні.

Відгуки про мою роботу можете отримати від колег в регіонах:

Вінниця- Бодров Єгор 0674257606

Тернопіль/Хмельницьк- Химинець Ігор 0672320141

Львів/Франківськ – Дзяб’як Любомир 0674642102

При необхідності можу надати контакти клієнтів та дистриб’юторів з якими працював для отримання рецензії.

**Консультант (заступник директора)**

июл 2016 - июл 2017 (1 год 1 мес)

**Яловицька Агротехнологія ТОВ**

 АПК (Агропромышленный комплекс)

Планування б'юджету витрат компанії на фінансовий рік, розрахунок маржинальності виробництва, підбір культур у сівозміну, оптимізація екологічно-фінансових норм та стандартів, аналіз ринку. Підбір технологій вирощування с/г культур, контроль за дотриманням технології, агроконсультації, ведення складського обліку. Пошук та вибір насіннєвого матеріалу, запасних частин та пестицидів для ведення успішної с/г діяльності. Аналіз роботи та контроль партнерів і постачальників.

Виконання обов'язків агронома господарства.

**Досягнення:** Оптимізовані робочі процеси господарства, автоматизовані процеси обліку оборотних засобів, автоматизована система прорахунку маржинальності культури, автоматизована система прорахунку потреби в оборотних засобах. Збільшення урожайності та прибутковості господарства. Запроваджено "публічна" діяльність господарства з науковим(просвітницьким) напрямом. Започаткований "насіннєвий" напрям діяльності господарства.

**Приклад в цифрах та конкретиці:**

Збільшення середньої врожайності зернової групи: 2т/га, збільшення врожайності ріпаку на 0.7т/га, збільшення врожайності сої (започаткування вирощування класичної сої) на 1т/га, покращення якості вирощеної картоплі, нові ринки збуту у ксартоплярстві.

Збільшення маржинальності господарства за рахунок «насінницького» напряму виробництва

Заключення контрактів та початок співпраці з виробниками чіпсів та іноземними насіннєвими (картоплярство) компаніями на виробництво посадкового матеріалу та сировини для переробки.

Впровадження систем точного землеробства (автопілотування с/г техніки, диференційоване внесення, ведення онлайн ситсеми господарства (Farm Logic).

Зниження ризиків господарства ч/з оптимізація технологій господарства (складання оптимальної системи вирощування з розрахунком сівозміни), запровадження системи поливу, розвиток додаткових напрямів виробництва, збільшення кількості пратнерів постачальників та асортименту насіннєвого матеріалу.

Відгуки про роботу можна отримати від власника господарства:

Генрі Біренс 0673614384

**Менеджер по продажам**

июл 2014 - июл 2016 (2 года 1 мес)

**Спектр-Агро, ТОВ**

 АПК (Агропромышленный комплекс)

Планування та виконання плану з реалізації продукції компанії. Живе спілкування з клієнтами, своєчасне забезпечення потреби клієнта, забезпечення своєчасних розрахунків по заборгованостях, моніторинг ситуації на ринку, звітніть, документальний супровід угод.

 Досягенння: Успішне виконання задач компанії. Започаткування розвитку регіону "Рівне"

Отримати відгук можна від:

Олексюк Сергій (Ярославович) - 0673222568

Гасій Василь - 0678242124

 **Образование**

**Львівський Національний Аграрний Університет** (Дубляны)

Год окончания 2017

Агрономія

**Горохівський коледж ЛНАУ** (Горохов)

Год окончания 2014

Спеціаліст з вирощування та переробки продукції рослинництва

 **Владение языками**

**Английский** - выше среднего

Могу проходить собеседование на этом языке

**Русский** - свободно

Могу проходить собеседование на этом языке

**Украинский** - родной

Могу проходить собеседование на этом языке

 **Курсы, тренинги, сертификаты**

**Організація та ведення успішного менеджменту**(Киев)

Год окончания 2016

KMBS (Києво-Могилянська бізнес школа) (2016р., курс: організація та ведення успішного менеджменту)

**Дополнительно**

В основному цікавлять зараз три напрямки:

1. **Представницька діяльність** - (насіннєва/агрохімічна компанія), варіанти регіонального представника, менеджера по роботі з ключовими клієнтами або ж керівника регіону/області, за необхідності можу зібрати команду з нуля. Всі умови обговорюються.
2. **Продажі** - (дистриб'юція, прямі продажі), цікавить посада регіонального керівника або директора філії, є власна клієнтська база та за необхідності - команда.
3. **Виробництво** - (робота на господарстві), цікавить посада головного агронома, заступника директора або ж директора (залежно від обов'язків та розмірів господарства), агронома по насінню, або ж агронома-консультанта (складання технології вирощування, контроль за дотриманням, оптимізація вже існуючих технологій, прорахунок економічної ефективності та рентабельності культури/гектару).

 У всіх трьох сферах є досвід роботи більше року (1-три роки, 2- два роки, 3-біля двох років) Порядність, чесність та сумлінне виконання своїх обов'язків гарантую, при необхідності додаю контакти своїх керівників та колег для отримання відгуків.

* Якщо є цікава пропозиція але не підходить під жоден із описаних мною варіантів - також готовий обговорити, маю бажання розвиватись, вчитись та отримувати новий досвід разом із запровадженням нових проектів.