Сайт пошуку роботи №1 в Україні

Резюме від 20 лютого 2024  
Ковальчук Вадим Миколайович

## Комерційний директор, 70 000 грн

Повна зайнятість, неповна зайнятість.

Вік: 34 роки

Місто проживання: Вінниця

Готовий працювати: Вінниця, Житомир, Хмельницький

## Контактна інформація

Телефон: 068 636-74-46

Ел. пошта: kovalchuk.vn@ukr.net

Соціальні мережі:

facebook.com/100003224518124

## Досвід роботи

### Директор підприємства

з 08.2022 по 01.2024 (1 рік 5 місяців)  
ТОВ Ранчер, Кропивницький (Сільське господарство, агробізнес)

Функціональні обов'язки:  
  
Управління витратами підприємства  
Контроль бухгалтерської діяльності  
Підготовка обліку та звітності підприємства до податкових перевірок  
Створення стратегії прибутковості підприємства  
Управління та створення нових каналів збуту підприємства  
Організація безперебійної діяльності підприємства  
Рекрутинг працівників  
Створення та відкриття нових філіалів компанії

### Комерційний директор

з 06.2020 по 06.2022 (2 роки)  
АРК-Групп, Кропивницький (Сільське господарство, агробізнес)

Управління рентабельністю продажів кожному каналу збуту  
Збільшення обсягів продажів по кожному каналу збуту  
Розробка стратегії продажів по кожному каналу збуту  
Розробка плану продажу кожному каналу збуту  
Виконання плану продажу по кожному каналу збуту  
Тактичне управління продажами по кожному каналу збуту  
Звітність продажів по кожному каналу збуту  
Розробка цінової політики з кожного каналу збуту  
Розвиток каналів продажу  
Управління ефективністю керівників підрозділів збуту  
Розробка регламенту роботи посад з кожного каналу збуту  
Розробка системи оплати праці менеджерів із продажу  
Розробка системи оплати праці керівників відділу продажу  
Розробка системи оплати праці керівника відділу маркетингу  
Затвердження бюджету відділів  
  
Досягнення даної посади:  
  
1. Організаційна структура  
  
Сформована організаційна структура підприємства  
Прописано бізнес процеси підприємства - закупівля матеріалів - виробництво - продаж - логістика - сервіс  
Прописано регламенти роботи з кожної посади  
Прописано порядки роботи з кожної посади  
Сформовані точки контролю за кожною посадою  
Сформовано показники KPI з кожної посади  
Розроблено систему оплати праці та мотивації з кожної посади  
Розроблено матрицю внутрішніх клієнтів  
Впроваджено систему обліку 1с (утп) крізь усю компанію  
Впроваджена CRM система BITRIX згідно бізнес-процесів  
  
2. Відділ продажів  
  
-Створення навчальних посібників про переваги та вигоди (нецінові переваги)  
-Створення навчальних посібників про техніку продажу  
-Системне навчання співробітників відділу продажів  
-Організація виконання відділом планових показників КПІ  
-Організація дотримання відділом техніки продаж  
-Організація дотримання відділом умов співробітництва з клієнтами  
  
3. Відділ маркетингу  
  
Розроблено продуктову стратегію:  
-Визначений та сегментований ринок  
-Поставлені фінансові цілі спираючись на нашу частку ринку  
-Визначено наших конкурентів  
-Визначено хто є нашим клієнтом і розроблено для нього конкурентну ціннісну пропозицію  
-Створено стратегію досягнення фінансових цілей  
  
Розроблено рекламну компанію з прив'язкою до каналів реклами  
Створено систему з упаковки знань про нашу компанію  
Розроблено каталог продукції підприємства  
  
4. Відділ логістики, закупівель  
  
-Формування роздрібного прайсу з техніки інших виробників  
-Контроль дотримання маржинальності (порядок знижок)  
-Контроль наявності товарів  
-Контроль термінів постачання товарів  
-Формування плану руху автомобілів  
-Дотримання норм рентабельності перевезень  
-Звітність щодо витрат на перевезення  
-Контроль та повне керування власним автопарком вантажних перевезень  
-Закупівля паливно-мастильних матеріалів для власного автопарку  
-Звітність за витратами паливно-мастильних матеріалів

### Керівник відділу прямих продажів

з 07.2018 по 05.2020 (1 рік 10 місяців)  
AGROKALINA, Калинівка (Вінницька обл.) (Сільське господарство, агробізнес)

1.Підбір персоналу та запуск регіональних торгових команд  
2. Організація високого темпу роботи та виконання планових показників КРІ регіональних представників  
3. Розробка системи оплати праці  
4. Розробка регламенту роботи менеджера  
5. Організація розрахунку ефективності та окупності роботи регіональних торгових команд  
6.Стратегічне планування розвитку відділу продажу загалом  
7. Щоквартальний аналіз ринку сільськогосподарської техніки  
8.Аналіз продажів підприємства та формування пропозицій щодо коригування цілей продажів  
9.Навчання відділу продажу техніки складних продажів  
10.Формування медодичних інструкцій з розрахунку техніко-економічних обґрунтувань використання продукції підприємства  
11. Розробка щомісячного, щоквартального, щорічного плану продажу  
12.Склад та перелік товарних груп, та сегментів покупців.  
13.Пропозиції про зміни у системі пошуку нових клієнтів на існуючих ринках  
14.Навчання менеджерів продажів, технології створення цінності від продуктів підприємства  
15.Пропозиції про систему тестування нових продуктів для існуючих клієнтів  
16.Підготовка документів та участь у тендерних торгах

### Керівник філії

з 08.2017 по 02.2018 (6 місяців)  
Алю сервіс, Вінниця (Металургійна промисловість, металообробка)

Завдання:  
•Стратегічне планування продажів регіону  
• Створення автономної системи роботи філії  
• Створення відділу прямих продажів  
• Підбір та створення єдиної команди співробітників  
  
Обов'язки:  
• Виконання планів надходження коштів до компанії  
• Виконання планів з продажу  
• Розробка системи оплати для менеджерів  
• Розробка системи мотивації для менеджерів  
• Аналіз динаміки ринку регіону  
• Аналіз роботи найближчих конкурентів  
• Розробка унікальної торгової пропозиції  
• Розробка скриптів для менеджерів  
• Створення та проведення курсу навчання з прямих продажів  
• Проведення переговорів із ключовими клієнтами  
• Контроль результатів у режимі реального часу  
  
• Створення регіонального складу  
• Підбір та навчання складського персоналу  
• Контроль складського документообігу  
• Розробка системи оплати для складського персоналу  
  
  
Досягнення за 6 місяців:  
• Збільшення кількості клієнтів на 20%  
• Збільшення товарообігу на 40%  
• Збільшення валового прибутку регіону на 150%

### Керівник відділу оптових продажів

з 10.2013 по 07.2015 (1 рік 9 місяців)  
ПТК ТОВ Агромат, Київ (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт)

Обов'язки:  
• Організація роботи відділу продажу  
• Контроль виконання плану продажу  
• Проведення переговорів та укладання договорів  
  
Виконувана робота:  
1. Вивчення ринку, розробка торгових пропозицій  
2. Підбір та навчання торгової команди  
3. Розробка систем оплати та мотивації для менеджерів  
4. Створення та запуск пілотної версії розвитку нових груп клієнтів  
5. Оптимізація взаємин із клієнтами  
6. Організація та проведення виставок  
7. Упорядкування плану продажів на квартал, рік.  
8. Упорядкування асортименту плану продажів на квартал, рік.  
9. Стратегічне планування на рік.

## Освіта

### Вінницький будівельний технікум

Будівництво та експлуатація будівель та споруд, Вінниця  
Середня спеціальна, з 2004 по 2008 (4 роки)

## Додаткова освіта та сертифікати

### GeniusMarketing - участник саммита интернет предпринимателей 2016

2016год, 3 дня

### Радислав Гандапас - Скрипты и алгоритмы успеха

2016год, 1 день

### Павел Федоренко - курс по работе с паническими атаками, ВСД, тревогой, страхами, навязчивыми мыслями и другими неврозами

2016год, 2 дня

### GeniusMarketing - участник саммита интернет предпринимателей 2019

2019, 3 дня

### Бизнес конструктор

4 месяца

## Знання і навички

MS Office, Пользователь ПК, Ведение переговоров, WordPress, OpenCart, Интернет-маркетинг, Стабильность

## Знання мов

* Українська ─ вільно
* Російська ─ вільно
* Англійська ─ середній

## Рекомендації

* Рыбальченко Неля Владимировна  
  Директор отдела продаж, ПТК ТОВ Агромат

Контактні дані приховані

* Мовчанюк Юрий Александрович  
  Региональный директор, ПТК ТОВ Агромат

Контактні дані приховані

* Голубцов Александр Анатолиевич  
  Генеральный директор, Алю сервис

Контактні дані приховані

Відкрийте контакти кадидата, щоб звʼязатись з тими, хто його рекомендує.

## Додаткова інформація

Соціальні мережі:  
https://www.facebook.com/100003224518124  
  
Особисті якості:  
  
•Комунікабельність  
•Здатність швидко навчатися  
•Упертість  
•Стабільність  
•Стресо-стійкість  
•Планування  
•Організаторські здібності  
•Вміння працювати в колективі  
•Активна життєва позиція  
•Прагнення до розвитку та покращення результатів  
•Акуратність, охайність, пунктуальність  
  
  
Побажання до майбутнього місця роботи:  
  
•Можливість роботи на результат  
•Можливість високого заробітку

Резюме кандидата розміщено за адресою: https://www.work.ua/resumes/1514002/