|  |  |
| --- | --- |
| **Ольховский Андрей Валериевич** Датарождения: 15 сентября 1973 года .Место проживания: КиевТелефон: (096)307-14-57Эл. почта: olkhovsk.1973@gmail.comОбразование: высшее (юридическое)Опыт работы в аграрном секторе:15 летСемейное положение: женат, дочь |  |

07.2020 – 12.2020

**ООО «ЭЛИКСИР -Украина»**

**Менеджер по продажам – мин. удобрения**

**Расширение клиентской базы:**

Поиск и привлечение новых конечных потребителей (фермеров),

Расширена клиентская база на 600 новых клиентов с земельным банком 2 млн Га.

Участие в тендерах агрохолдингов:

**Реализация NPK, микроудобрений (пр-ва Республика Сербия) и Украинских азотных удобрений.**

- подготовка прайсов реализации удобрений для трейдеров, агрохолдингов, фермеров.

- презентации компании на рынке, переговоры о поставке удобрений с потенциальными покупателями.

- заключение договоров поставки

- контроль взаиморасчетов и отгрузок

01.2020 – 03.2020

**ООО с ИИ «БНХ Украина»**

**Руководитель отдела продаж – мин. удобрения**

**Расширение рынка сбыта:**

Формирование базы конечных потребителей (фермеров),

**Участие в тендерах агрохолдингов:**

ТОП 100 латифундистов Украины,

**Поиск и заключение договоров с поставщиками (импортерами) аналогичных продуктов:**

- выбор поставщиков удобрений, сзр, семян

- переговоры и согласование условий поставки (номенклатура, цена, сроки поставки и оплаты), **Реализация удобрений.**

- подготовка прайсов реализации удобрений для трейдеров, агрохолдингов, фермеров.

- проведение презентации компании на рынке, переговоры о поставке удобрений с потенциальными покупателями.

- заключение договоров поставки

07.2018 - 10.2019

**ООО «ТРАНСХИМТРЕЙД»**

**Начальник отдела продаж Центрально-Западного региона (минеральных удобрений)**

Реализация удобрений, планирование закупки (импорт и укр. производ-ва), выполнение плана реализация, увеличение объемов продаж.

Контроль работы региональных представительств.

Контроль выполнение плана реализации и мотивация сотрудников отдела

Участие в тендерах Агрохолдингов и ведение VIP клиентов

Клиентская база конечных потребителей.

 11.2015 - 06.2018

**ООО «ФОСАГРО-УКРАИНА»**

**Менеджер по продажам минеральных удобрений, кормовых добавок**

Выполнение плана реализации удобрений и кормовых добавок (5 тыс тон/мес).

Реализация товара Агрохолдингам, трейдерам, фермерским хоз-вам.

Документальное сопровождение в 1С (договора, спецификации, счета, ТИ (жд, авто), ТТН и т.д

Отслеживание изменений цен и формирование новых предложений

Анализ конкурентного окружения

Оганизация импорта ( Франция, Китай) новых продуктов (расширение товарной линейки)

Оптимизация логистических процессов - Инкотермс 2010 (море, ж/д, авто, склад)

Открытие региональных филиалов ( подбор персонала, поиск складских помещений, организация продаж)

Разработка и реализация рекламных акций, участие в канференциях, выставках, днях поля и т.д.

05.2012 – 10.2014

**ООО «ПФГ «НАФТАХИМ»**

**Менеджер по реализации кормовых добавок**

Реализация кормовых добавок для животных (увеличение продаж)

Расширение линейки продукции.

Работа с VIP-клиентами, заключение договоров с новыми потребителями (Наработанная база- крупные агрохолдинги, комбикормовые заводы, птицефабрики и т.д)

10.2011 – 05.2012

**ООО «МИЛКОМ»**

**Заместитель директора**

Контроль коммерческой деятельности компании, выполнения договорных обязательств.
Ведение переговоров с заказчиками, потенциальными партнерами и другими организациями

Представление интересов компании во взаимоотношениях с государственными органами, сторонними организациями и учреждениями.

03.2011 – 09.2011

**ООО «УКРАГРОКОМ»**

**Менеджер по продажам Киевского пред-ва**

Реализация СЗР, микроудобрений и мин. удобрений:

Поиск и привлечение новых конечных потребителей (фермеров) Киевск. обл,

- консультирование по условиям и нормам внесения, участие в контрольных внесениях СЗР и микроудоб.,

- личные встречи и переговоры о поставке СЗР и удобрений, непосредственно с лицами, принимающими решения,

- заключение договоров поставки

- контроль взаиморасчетов и отгрузок

04.2006 – 11.2010г.

**ООО «Камиа»** дочернее предприятие Концерна «Стирол»

**Начальник сектора реализации** (минеральные удобрения, зерновые).

Организация работы менеджеров по реализации (распределение и контроль поставленных задач, разработка форм внутренней отчетности, умение делегировать полномочия и давать четкие распоряжения подчиненным)

Работа с ключевыми корпоративными клиентами.

**ОБРАЗОВАНИЕ**

**2001-2005гг. Международный научно-технический университет**

Факультет: правоведение

Специальность: юрист (специалист)

**1989-1996гг. Киевский национальный университет физкультуры и спорта**

Специальность: тренер, преподаватель (специалист)

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ**

Знание аграрного рынка Украины (кормовых добавок, минеральных удобрений).

Личные контакты в крупных компаниях-трейдерах.

Знание языков: украинский, русский- родные языки

Немецкий — читаю, перевожу со словарем.

Права категории “В”, опыт вождения 25 лет.

Загранпаспорт.

**ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА**

Хорошие организаторские способности, умение четко организовывать рабочие процессы и персонал.

Инициативность, коммуникабельность, аналитические способности, управленческий потенциал, умение вести деловые переговоры.

Готовность к командировкам.

**ЦЕЛЬ:**

Найти работу в крупной, стабильной компании. Иметь перспективу карьерного роста и личного развития. Достойная оплата труда.