



49 лет, мужчина
Минск
Гражданство: Беларусь

Желаемая должность и зарплата

Коммерческий директор
250 000 руб.

График, место работы

Полный рабочий день. Ищу работу в городе: Москва, Санкт-Петербург, Минск.
Командировки возможны.

Стаж в желаемой должности

5 лет

Профессиональные навыки

Развитие клиентской базы, обучение персонала, мотивация персонала, обеспечение выполнения плана продаж, техника продаж, ценообразование, анализ рынка, анализ продаж, оптимизация бизнес-процессов, анализ конкурентов, активные продажи, выполнение плана продаж, маркетинг, планирование продаж, руководство коллективом, управление продажами, стратегическое планирование, управление проектами, финансовый контроль, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ, сопровождение сделки, управление командой, b2b продажи

Основное образование

Второе высшее , Белорусский государственный экономический университет г.Минск, Республика Беларусь , 2011

ОПЫТ РАБОТЫ

2013, июнь — продолжаю
работать,
10 лет

Предприниматель (СЕО), Коммерческий директор. Торгово-производственный холдинг целлюлозно-бумажной промышленности РФ, РБ, Польша. Промышленное производство, оптовая торговля B2B, B2C.

Минск

Специализация предприятия - оптовая торговля сырьевой группой товаров целлюлозно-бумажной промышленности B2B, B2C направление.

Основные задачи:

Обеспечение роста, конкурентоспособности, устойчивого развития бизнеса, увеличение прибыли и эффективное управление коммерческими аспектами компании.

Ключевые функции:

- Разработка и реализация стратегий продаж. Определение целей по продажам и разработка стратегий для их достижения. Анализ рынка и конкурентов для определения возможностей роста. Управление продажными каналами, включая оптовых партнеров, дистрибьюторов и розничные точки продаж.
 - Организация работы коммерческой службы Польша, Беларусь, Российская Федерация (оптовая торговля, B2B, B2C, FMCG). Формирование и мониторинг отделов продаж, закупок, логистики, маркетинга. Внедрение CRM, воронки продаж, скриптов, KPI и аттестация сотрудников.
 - Управление клиентскими отношениями. Поддержание и развитие отношений с ключевыми клиентами и партнерами.
- Организация мероприятий и программ лояльности для удержания клиентов.
- Управление производственным процессом. Сотрудничество с производственными отделами для обеспечения эффективности производства. Оптимизация производственных процессов для увеличения производительности и снижения издержек. Обеспечение соответствия производимой продукции стандартам качества.
 - Финансовое управление. Разработка бюджетов и планов продаж. Мониторинг финансовых показателей, включая выручку, маржу и прибыль. Принятие мер по управлению затратами и повышению эффективности финансовых операций.
 - Маркетинг и продвижение продукции. Разработка маркетинговых стратегий для продвижения продукции. Управление рекламными кампаниями и мероприятиями по продвижению бренда. Анализ эффективности маркетинговых мероприятий и корректировка стратегии в соответствии с результатами.
 - Управление коммерческими отношениями. Ведение переговоров с поставщиками и партнерами. Установление и поддержание партнерских отношений для обеспечения доступности сырья и других ресурсов.
 - Развитие коммерческой стратегии. Определение долгосрочных целей и разработка стратегических планов развития бизнеса. Оценка новых возможностей для диверсификации продуктов и расширения рынков сбыта.

Результаты и достижения:

Мной была успешно реализована выбранная стратегия торговли. Доказательством является стабильная положительная динамика количественной и качественной дистрибуции, сокращённая оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, увеличение выручки, операционной прибыли, чистой прибыли, рентабельности ROS, ROI, оптимизация кредитного портфеля, оптимизация стоимости закупки, логистики и хранения товара.

Объём продаж за 2022 год, составил 30 миллионов евро с динамикой продаж к 2021 году +140%;

Товарооборот достигал 42 000 тонн бумаги различной номенклатуры.

Прекращение деятельности связано с введением ограничений и санкций Европейским Союзом и США.

Дальнейшую деятельность планирую организовывать на восточном направлении в странах Союзных Государств, Азии и Китая.

2010, ноябрь — 2016, июнь,
5 лет

Генеральный директор, собственник (СЕО)

Частное Предприятие «Платинбай», г.Минск, Беларусь

Минск

Предприятие занималось оптовой торговлей и транспортно-логистической деятельностью.

- Оптовая торговля бугорчатой прокладкой из бумажной массы (упаковка для куриных яиц, технические виды упаковки);
- Торгово-логистическая деятельность в сфере целлюлозно бумажной промышленности;
- Продажа химических реагентов для бумажной промышленности и водоподготовки (Kemira, TSC);
- Оптовая торговля макулатурой;
- Транспортно - экспедиционная деятельность.

Основные задачи:

Организация коммерческой деятельности, планирование, бюджетирование, бухгалтерский и управленческий учёт, внедрение стандартов торговли, формирование бизнес-процессов, работа с персоналом, с клиентами, органами власти, банками.

Прекращение работы связано с реструктуризацией компании в иную форму собственности.

2006, октябрь — 2010, июль,
3 года 9 мес

Директор

ЗАО «Торговый Мир-«Кольцо», Беларусь

Минск

В 2010 году Торговый Мир-«Кольцо, это крупнейший рыночный комплекс Республики Беларусь. Центральный автомобильный рынок, строительный рынок, автомоечный комплекс, авто кинотеатр. Основной вид деятельности - оказание услуг физическим и юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям.

Штат компании 360 сотрудников и 1300 арендаторов.

Основные задачи:

Организация деятельности торгово-рыночного комплекса. Сдача в аренду торговых мест, рекламного пространства, работа с контролирующими и административно распорядительными государственными органами власти.

Результаты и достижения:

На момент моего прихода предприятие работало хорошо, но рыночный комплекс не был лучшим в республике. Я усилил работу отдела маркетинга и рекламы, автоматизировал работу договорного отдела. Путём систематизации товарных групп, упорядочил работу предпринимателей, что позволило привлечь дополнительное количество частных покупателей и оптовых организаций. В значительной степени выросла посещаемость рыночного комплекса. При моём управлении число арендаторов увеличилось более чем в два раза. Все свободные площади рационально сдавались и приносили максимальную прибыль. Рынок приобрёл наилучшую популярность в Республике Беларусь.

Дополнительно, я вышел с предложением к собственнику и разработывал проект поставки ТНП из Китая в Республику Беларусь, для дальнейшей B2B, B2C торговли.

2002, октябрь — 2005,
декабрь,
3 года 2 мес

Директор

ИТЧУП «ВикендПлюс», Беларусь, г.Минск

Минск

деятельность компании:

- Промышленное производство ящиков из гофрокартона на высокоскоростной роторной линии Simon, с нанесением многоцветной флексопечати;
- Изготовление тарного картона гофрированного совместно с Бумажная фабрика "Красная Звезда";
- Изготовление формованных изделий из бумажной массы;
- Продажа химических реагентов для бумажной промышленности и водоподготовки (Kemira, TSC);
- Оптовая торговля макулатурой;
- Оптовая торговля бугорчатой прокладкой из бумажной массы (упаковка для куриных яиц);
- Торгово-логистическая деятельность в сфере целлюлозно-бумажной промышленности.

Результаты и достижения:

Первоначально на предприятии я занимался организацией торгово-логистической деятельности. После принятия собственником решения заняться производственной деятельностью, на меня были возложены обязанности организовать закупку производственного оборудования, подготовить производственную площадку, сформировать рабочие бригады, произвести монтаж и запуск оборудования в эксплуатацию. Все поставленные задачи мной были выполнены. Я запустил производство в эксплуатацию, обеспечил бесперебойную работу, наладил работу отделов сбыта и снабжения. Производственная мощность позволяла переработать 6 миллионов метров квадратных гофрокартона в год.

На предприятии мной построена карьера: Менеджер отдела сбыта, Заместитель директора, Директор.

1997, май — 2005, апрель,
7 лет

Коммерческий директор

Индивидуальный предприниматель Быков Е.Н.

Минск

- Розничная торговля парфюмерией и косметикой на рынках Республики Беларусь - своя розничная сеть;
- Оптовая торговля макулатурой различных марок;
- Оптовая торговля формованными изделиями из бумажной массы;
- Оптовая торговля яйцом и мясом куриным;

Основное образование
2011 г.в.

Второе высшее

Белорусский государственный экономический университет г.Минск,
Республика Беларусь

экономика и управление на предприятии, экономист-менеджер

1996 г.в.

Высшее образование (специалист)

Академия Физического Воспитания и Спорта РБ г.Минск, Республика Беларусь

педагогический, преподаватель, тренер

Подробнее о себе

Водительские права

Категория В

Личный автомобиль есть

Семейное положение

Женат, Дети есть

О себе

Работая со мной, Вы получаете сформированный коммерческий отдел, контролируемые продажи, увеличение прибыли;
Обеспечу производителей, дилеров, дистрибуторов - бесперебойным потоком заказов;
Создам качественную сбытовую сеть, повышу товароборот;
Продвину товары Вашего бренда, SKU, товарные категории на вверенных мне территориях.

Моя основная специализация - это B2B и B2C торговля в промышленном секторе целлюлозно-бумажной промышленности. Я непосредственно занимался взаимодействием и сотрудничеством с крупнейшими предприятиями в Российской Федерации, Республики Беларусь, Польши такими как: ОАО Архбум Тиссю Групп, ОАО Сыктывкар Тиссю Групп, ООО Хаят Маркетинг, ОАО Бумажная Фабрика «Спартак», ООО «Эксклюзив», ОАО Завод газетной бумаги, Добрушская бумажная фабрика "Герой труда", ОАО «Светлогорский ЦКК», ALMUS Sp. z o.o., Velvet CARE sp. z o.o., Hanke Tissue Sp. z o.o. и рядом других предприятий.