Зинченко Евгений Анатолиевич

|  |
| --- |
| Дата рождения: 2.11.1984г. |
| Семейное положение: Женат, есть сын дата рождения 4.05.2012г.Адрес: Днепропетровская обл. Новомосковский р-н с. Соколово ул. Гагарина д.5Телефон: 050- 477- 06- 17е.zinchenko19@gmail.com Образование:2000г. -2004г. «Днепропетровский политехнический колледж».Направление: «Экономика предприятий».Специальность: «Менеджмент организаций» (организатор производства)2012-2015 Украинский государственный Химико-технологический университет (УГХТУ)Направление «Менеджмент организаций».Опыт работы:2017 по настоящее время Руководитель отдела продаж фабрики межкомнатных дверей.2015-2017 «Солодкий возик»Руководитель проекта по построению дистрибьюционной компании по продаже кондитерских изделий.1.04.2015 – 13.11.2015ООО «Днепропромлит»Административный директорОбязанности:* Организация бизнес процессов предприятия, изменение существующих.
* Анализ деятельности организации на основе статистик.
* Анализ производственной деятельности предприятия.
* Разработка и внедрение проектов повышения производительности труда.
* Контроль работы подразделений предприятия через реализацию системы планирования и статистик.
* Разработка и внедрение инструктивных писем регламентирующих работу предприятия.
* Организация и участие в стратегическом планировании деятельности предприятия.
* Управление отделом продаж, отделом развития, отделом персонала.
* Участие в аттестации персонала.

Достижения: * Снижение дебиторской задолженности.
* Запуск системы планирования и отчетности.
* Запуск системы статистик позволяющих анализировать деятельность предприятия.
* Внедрение системы мотивации для сотрудников топ менеджмента.

1.10.2014г. – 30.03.2015г.ЧП компания «Лион»Руководитель технического департамента (обеспечение закупок, складской логистики, транспортной логистики) Обязанности:* Обеспечение закупок необходимого ассортимента продукции для реализации.
* Организация транспортной логистики.
* Проведение переговоров с новыми и действующими поставщиками, заключение договоров поставок.
* Поиск нового ассортимента для расширения портфеля отдела продаж.
* Введение в ассортимент новых позиций продукции.
* Контроль работы отдела маркетинга.
* Анализ сегментов рынка.
* Анализ ассортиментной матрицы.

Достижения: * Введение в 8 новых позиций в постоянный ассортимент.
* Разработка нового продукта с «0» (поиск идеи, исследования рынка, поиск изготовителя продукта, упаковки, технической документации, организация первых продаж).
* Успешное проведение переговоров по снижению закупочной стоимости для компании.

1.12.2010г.-1.02.2012г.ЧАО «АВК» Руководитель отдела продаж (супервайзер) г. Днепропетровск  С 1.02.2012г.- 30.09.2014г.Руководитель отдела продаж (супервайзер) г.Павлоград.Обязанности:* Управление отделом продаж .
* Разработка маршрутов торговых представителей.
* Проведение перемаршрутизации.
* Проведение переговоров с торговыми сетями и ключевыми клиентами.
* Внедрение инновационных проектов направленных на повышение продаж.
* Подпор торгового персонала.
* Проведение мероприятий по обучению торгового персонала.
* Разработка мероприятий направленных на увеличение продаж (маркетинговая активность).

Достижения:* В 2012г. По результатам прохождения девелопмент центра и реализации проекта «Открытое ТО подойди и возьми» присвоение категории ТС - «В». ( из 250 ТС категория присвоена 12).
* В 2014г. Успешная реализация проекта направленного на экономию денежных ресурсов компании ( экономия в год 350000грн. – 500000грн.).
* В 2014г. Реализация проекта «Адаптация новых торговых представителей».

2008г.- 2010г.ООО ТД «Мегаполис»Торговый представитель. (продажа ЛВИ)2008г. компания «триумф кондитер»Торговый представитель (продажа кондитерских изделий)2007г- 2008г.«Корона» Торговый представитель (продажа кондитерских изделий, кофе, снеки)2005г.-2008г.ООО «Эльдорадо»Продавец консультант (продажа бытовой техники)2004г.- 2005г.Компания «На Артельной»Оператор по перемещению грузов (сборки накладных, выгрузка автомобилей, контроль остатков ТМЦ).2004г.-2005г. Сетевой маркетинг компания «Vision»  Продавец биологических добавок.Профессиональный опыт:С 2005г. работаю в сфере прямых продаж, проходил тренинги по повышению квалификации : "Подбор и найм кандидатов на позицию ЭТА, ЭТА КК, МР, ТМР". Витковская Н.«Тренинг для ТС «Полевая работа» Киричек А.«Вводный тренинг менеджера часть 1» Оболенцев А.А.«8 шагов торгового визита» Оболенцев А.А.«Техника продаж 4 П» (Эльдорадо)«10 шагов торгового визита». (Крафт фудз)«Математика продаж» (Крафт фудз)Владею опытом написания и проведения тренингов для сотрудников.(Проведение тренингов: «Вводный тренинг для ЭТА» ; «8 шагов торгового визита») Работая в ООО «Эльдорадо» проводил обучение для новых сотрудников магазина по тренингу «4П» (Подход, Приветствие, Презентация, Продажа).    |