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.5 Телефон: 050- 477- 06- 17  е.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 – 13.11.2015  ООО «Днепропромлит»  Административный директор  Обязанности:   * 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). |