



Серпухов Владимир Георгиевич



ОПЫТ РАБОТЫ (7 ЛЕТ И 6 МЕСЯЦЕВ)

- **Должность:** Коммерческий директор
Организация: ООО «АНТРАС», г. Москва
Период работы: 04.2012 - настоящее время (7 лет и 6 месяцев)

Обязанности и достижения:

Развитие продаж услуг компании; анализ и отказ от неэффективного ассортимента; поиск и выбор поставщиков; разработать и внедрить стратегии развития продаж и проконтролировать их выполнение; развитие дилерской сети в регионах; управление коммерческой службой организации (продажи, закупки, логистика); анализ рынка, конкурентной среды; разработка мероприятий по поддержанию эффективности продаж; долгосрочное и краткосрочное планирование прибыли; участие в формировании ценовой политики компании; проведение переговоров и поддержание отношений с ключевыми партнерами; разработка стратегии экспорта в страны ЕС и поиск потенциальных дистрибьюторов.

Достижения:

Разработал и провел маркетинговую кампанию, благодаря чему компания успешно вывела на рынок более 10 новых продуктов; расширил сеть дистрибуции, увеличив количество торговых точек со 142 до 267; на 15% сократил расходы компании за счет отказа от производства неэффективных продуктов и в 2 раза увеличил количество продаж основного ассортимента; заключил договора с 2 крупнейшими зарубежными компаниями; разработал и внедрил эффективную систему мотивации персонала.

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

Зарплата: 200 000

График: полный день

Занятость: полная

Командировки: да

Переезд: да

КОНТАКТЫ

+7 999 123 45 67

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА

user@antras.com

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Гражданство:

Российская Федерация

Место проживания:

г. Москва

Пол: Мужской

Дата рождения:

1 ноября 1989 (29 лет)

Семейное положение:

Женат

Водительские права:

В

Служба в армии:

Да

Образование:

Высшее

ЗНАНИЯ ЯЗЫКОВ

Английский (разговорный)

●●●●●●●○○○

Французский (базовый)

●●●●○○○○○○

ОБРАЗОВАНИЕ

- **Год окончания:** 2011
Уровень: Высшее
Учебное заведение: Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», г. Москва
Направление: Мастер делового администрирования (MBA)
Квалификация: Стратегический менеджмент и управление организацией

КУРСЫ И ТРЕНИНГИ

Название курса: Тренинг по развитию канала продаж B2B
Учебное заведение: Школа бизнеса
Год окончания: 2013
Продолжительность: 1 месяц

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Компьютерные навыки: Печать, сканирование, копирование документов, Интернет, Электронная почта, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point.

Личные качества: Нацеленность на результат, ответственность, инициативность, коммуникабельность, целеустремленность, активная жизненная позиция.

Увлечения: Занимаюсь французским языком, посещаю тренинги по маркетингу и читаю подобную литературу, увлекаюсь верховой ездой и русским бильярдом.