

РЕЗЮМЕ
ЖЕРЕБЦОВ АНДРЕЙ ВАДИМОВИЧ

Город проживания: Симферополь, Украина
Телефон: 380-99-7561472
E-mail: ucl-commerce@ya.ru
Дата и место рождения: 11.01.1962 г. Северодонецк, Украина
Семейное положение: женат, 2 детей



Образование:

1979 – 1991 гг.	Высшее Военно-политическое строительное Училище, г.Симферополь Специальность: политолог
Тренинги:	Навыки продаж Эффективные продажи Основы эффективного управления Эффективный менеджмент Коучинг Организация и проведение тренингов Ведение переговоров Эффективные коммуникации Управление ключевыми клиентами и др.

ОПЫТ РАБОТЫ

Период	Место работы, должность, выполняемые функции
06.2009-настоящее время	Коммерческий директор «The Ukrainian Consulting League», г.Киев <ul style="list-style-type: none">• Планирование, бюджетирование и управление• Развитие партнерской базы в Украине• Организация продаж консалтинговых услуг в Украине• Подбор, обучение, развитие и мотивация персонала• Консультирование VIP клиентов
04.2008-05.2009	Начальник управления региональной сети Киевского региона по левобережью дирекции Киевской региональной сети департамента продаж и развития региональной сети «Дельта Банка», г.Киев <ul style="list-style-type: none">• Планирование, бюджетирование и управление• Развитие клиентской базы, открытие новых отделений,• Выполнение планов продаж по территориям, по каналам продаж• Подбор, обучение и тренинг, управление, развитие управленческого персонала
06.2007-04.2008	Директор по продажам компании «Newrecon», г.Киев <ul style="list-style-type: none">• Стратегическое планирование и управление продажами;• Построение дистрибуции на всей территории Украины;• Организация продаж во всех каналах;• Организация логистики• Подбор, обучение и тренинг, управление, развитие управленческого персонала• Активный контакт с ключевыми, национальными клиентами

08.2006-06.2007	<p>Дивизиональный менеджер ЗАО «АВК» Южного региона Украины, г.Донецк</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое планирование и управление продажами в регионе • Развитие новых территорий, • Создание, организация и контроль работы агентской сети продаж, • Организация продаж на территории по всем каналам • Организация работы и развитие системы прямой доставки • Организация логистики • Подбор, обучение и тренинг, управление, развитие торговых команд , управленческого персонала • Активный контакт с ключевыми, национальными клиентами • Организация и проведение локальных проектов и акций
11.2005-06.2006	<p>Директор Ялтинского филиала ООО «Союз-Виктан Трейд», г. Ялта</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выполнение планов продаж по региону и по каналам продаж • Планирование, бюджетирование и контроль • Работа с ключевыми клиентами • Подбор, построение планов развития, обучение и мотивация персонала • Координация работы с другими отделами (логистика, бухгалтерия и др)
06.2004-07.2005.	<p>Директор Симферопольского филиала ООО «Грэй», г.Симферополь</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое планирование и управление продажами в регионе • Создание, организация и контроль работы агентской сети продаж, • Организация продаж на территории по всем каналам • Организация работы и развитие системы прямой доставки • Организация логистики • Подбор, обучение и тренинг, управление, развитие торговых команд , управленческого персонала
06.1995 – 06.2004	<p>Территориальный менеджер отдела продаж (ASM), «MasterFoods&Effem Ukraine», г. Киев (Запорожская, Херсонская области, Автономная Республика Крым)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выполнение планов продаж по регионам и по каналам продаж • Работа с дистрибьюторами • Развитие агентских команд на территориях
09.1991-06.1995	<p>Собственный бизнес, г.Симферополь</p> <ul style="list-style-type: none"> • Организация работы швейного производства • Посредническая деятельность
09.1979-09.1991	<p>Служба в Вооруженных Силах СССР, г. Новосибирск, Россия</p> <ul style="list-style-type: none"> • Командные должности