



Кублицкий Антон Николаевич

Мужчина, 36 лет, родился 2 декабря 1985

+7 (985) 6697800 — предпочитаемый способ связи

kublitsky@mail.ru

Skype: antonitsky

Проживает: Тбилиси

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам

1 500

USD

Специализации:

— Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 14 лет 5 месяцев

Август 2020 —
Сентябрь 2022
2 года 2 месяца

ООО "КУК-Раша"

Москва, www.kuk.com/ru/

Продукты питания

- Пищевые концентраты (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продукту

Ведение и развитие ключевых клиентов и поставщиков компании. Выявление и расширение возможности продаж для достижения бизнес-плана и прибыли. Развитие отношений с клиентами и партнерами, расширение ассортимента поставок пищевых и фармацевтических ингредиентов. Обеспечение реализации решений компании в соответствии с потребностями и целями клиентов и партнеров. Участие в профильных выставках в России и за рубежом.

Основные достижения:

Привлечение новых крупных клиентов (LESAFFRE, Ростагрокомплекс, KDV-Group, NOVARTIS, Биохимик и др).

Апрель 2019 —
Июнь 2020
1 год 3 месяца

СОЮЗОПТТОРГ

Москва, soyuzopttorg.com/

Продукты питания

- Пищевые концентраты (производство)
- Пищевые концентраты (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

Продвижение ингредиентов компании на пищевые производства РФ (отрасли: молочная, кондитерская, фруктопереработка, напитки, смесевые компании, спортивное питание, производства БАД)

Работа с широким ассортиментом ингредиентов (более 2000 SKU)

Активный поиск клиентов, проведение переговоров с первыми лицами, заключение договоров на поставку продукции, мотивация клиентов на долгосрочное сотрудничество, проведение выработок совместно с технологами, выявление потенциалов клиентов, планирование продаж, участие в профильных выставках.

Основные достижения:

Увеличение объема продаж на 80%

Привлечение новых крупных клиентов (Галина Бланка, Квадрат-С, MedTechFarm и др).

Октябрь 2016 —
Март 2019
2 года 6 месяцев

ООО Бицерба Рус, ООО "Юнайтед Парсел Сервис" - временная работа

Москва

Менеджер по развитию бизнеса

Развитие бизнеса по различным проектам (оборудование для производства продуктов питания, логистика).

Основные достижения:

Оборудование Bizerba: привлечение новых партнеров по дистрибуции ("Торговый дизайн", "Русский проект", Equip Group), новых клиентов розничной торговли и HoReCa ("Глобус Гурмэ", "Хлеб Насущный", "Гиперглобус" и другие).

UPS: привлечение новых клиентов (Novo Nordisk, GlaxoSmithKline, Ozon и др).

Апрель 2012 —
Сентябрь 2016
4 года 6 месяцев

SCA Hygiene Products Russia, an Essity company

Москва, www.essity.com/ru/russia/

Лесная промышленность, деревообработка

- Целлюлозно-бумажная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Целлюлозно-бумажное производство

Товары народного потребления (непищевые)

- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)
- Товары для детей (производство)

Менеджер по работе с ключевыми розничными клиентами

Поиск и привлечение новых конечных клиентов в сегментах HoReCa, Индустрия, Здравоохранение, Клининг, Retail.

Контроль соблюдения дистрибьюторами/суб-дистрибьюторами дистрибьюторской политики Компании. Проведение обучения продажам продукции персоналу дистрибьюторов.

Совместная работа с представителями дистрибьюторов по расширению рынка сбыта продукции Компании. Участие в маркетинговых акциях Компании.

Основные достижения:

Выполнения KPI по продажам:

2013: 203%, 2014: 258%, 2015: 222%

Создание базы тендерных продаж (гос. и мед. сектор).

Выиграны тендеры (Федеральное собрание, Генеральная прокуратура и др). Привлечены новые крупные клиенты (Юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и др.) CRM

Успешная реализация NAM проекта - Управление делами президента РФ

Май 2010 —
Ноябрь 2011
1 год 7 месяцев

ООО "Лантманнен Юнибэйк"

Москва, www.lantmannen-unibake.com/ru/Russia/

Продукты питания

- Хлебобулочные изделия (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

Продвижение замороженных хлебобулочных изделий. Поиск и ведение переговоров с клиентами; развитие крупных клиентов на территории РФ; осуществление информационной поддержки дистрибуторов;

ведение отчетности о результатах продаж; осуществление маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию компании у дистрибуторов; анализ цен продукции конкурентов, анализ перспектив развития рынков сбыта.

Основные достижения:

Привлечение новых крупных клиентов (Dunkin' Donuts, Subway, BP, Shell, Statoil and others)

Декабрь 2007 —
Апрель 2010
2 года 5 месяцев

ООО "Бакалавр"

Москва, ayinger.su/

Продукты питания

- Алкогольные напитки (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

Активный поиск клиентов, ведение коммерческих переговоров, заключение договоров; прием и обработка заказов, оформление документов, анализ статистических данных продаж; осуществление информационной поддержки клиентов.

Образование

Высшее

2007

Московский государственный университет пищевых производств

Управление, качество, безопасность и экология предприятий продуктов питания, Инженер-менеджер по специальности "Управление качеством"

2007

Московский государственный университет пищевых производств

Технология бродильных производств и виноделие, Инженер по специальности "Технология бродильных производств и виноделие"

Повышение квалификации, курсы

2019

Активные продажи

ДжиЭмСи Консалтинг

2016

Business English Course at Upper-Intermediate High Level

Globus International

2015

Контрактная система. Электронные аукционы и иные способы закупок

Ассоциация электронных торговых площадок

2015

Business English Course at Intermediate High level

Globus International

2014

Навыки продаж SPIN

Huthwaite International

2013

Эффективный менеджер - властелин ролей

Dale Carnegie Training

2010

Технологии продажи и развития отношений с клиентами

Школа бизнеса "Арсенал"

2004

Курсы английского языка

«Либерти» при МГУПП

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — С1 — Продвинутый
Французский — А1 — Начальный

Навыки Развитие ключевых клиентов CRM Маркетинговый анализ
Ведение переговоров Навыки презентации
Поиск и привлечение клиентов Проведение презентаций
Участие в Тендерах B2B Продажи Развитие дистрибуции
Управление отношениями с клиентами Аналитика продаж
Английский язык Подготовка коммерческих предложений
Обучение персонала Навыки переговоров Клиентоориентированность

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации ООО КУК-Раша
Сергей Казимирчук (Генеральный директор)

Обо мне Разговорный английский, продвинутый пользователь
ПК (MS Office, e-mail, Internet, CRM, SAP, 1C)
Водительские права категории В (2005).