

Минеев Игорь Владимирович

Желаемая должность: **Коммерческий директор /
Директор по продажам /
Заместитель директора**
Зарплата: **от 80 000 руб. в месяц**
Тип работы: **Полный рабочий день**
Место работы: **Не имеет значения**

Ф.И.О.: **Минеев Игорь Владимирович**
Телефон: **+7 (920) 252 46 32**
Электронная почта: **mineev@nn.ru**



Личная информация

Город проживания: **Нижний Новгород**
Район проживания: **Нижегородский**
Образование: **Высшее**
Дата рождения: **6 марта 1974 г.**
Пол: **Мужской**
Семейное положение: **Женат, дети есть**

Опыт работы

Период работы: **С февраля 2012 по февраль 2015 года.**
Должность: **Специалист отдела закупок и реализации**
В организации: **ООО «Национальная фруктовая компания», г. Нижний Новгород**
Описание деятельности организации: **Распределительный центр по всем фруктам и овощам собственной сети магазинов SPAR и других федеральных и местных сетей продуктового ритейла.**
Должностные обязанности:

- Поиск новых поставщиков, заключение и ведение контрактов по ним.
- Проведение тендеров между поставщиками на поставки по наилучшим ценам.

Период работы: **С ноября 2010 года по февраль 2012 года.**
Должность: **Коммерческий директор (Полная занятость)**
В организации: **ООО «Хлыновское», г. Нижний Новгород**
Описание деятельности организации: **Оптовая торговля мясом свинины и говядины.**
Должностные обязанности:

- Контракты с поставщиками, ведение VIP-клиентов.
- Решение вопроса о возможности предоставления товарного кредита.
- Бюджетирование, финансовое планирование.
- Руководство отделом продаж

Период работы: **С января 2006 по октябрь 2010 года**
Должность: **Директор (Полная занятость)**
В организации: **ООО "Нижтрак", г. Нижний Новгород**
Описание деятельности организации: **Транспортно-экспедиционная компания с собственным автопарком**
Должностные обязанности:

- Заключение договоров с VIP-клиентами.
- Ведение переговоров.
- Бюджетное планирование и оптимизация затрат.
- Принятие управленческих решений.
- Представление интересов предприятия в органах государственной власти, местного самоуправления.

Период работы:	С апреля 2003 по февраль 2010 года
Должность:	Начальник отдела продаж (Полная занятость)
В организации:	ООО «Митмаркет» , г. Нижний Новгород
Описание деятельности организации:	Оптовая торговля мясом свинины и говядины для свободной реализации и промышленной переработки. 200 тонн в месяц
Должностные обязанности:	- Организация и контроль работы отдела продаж - Анализ рынка с последующей разработкой стратегии продаж - Прогноз спроса - Бюджетирование - Составление индивидуальных планов продаж для менеджеров по продажам - Контроль выручки и дебиторской задолженности - Подбор персонала - Организация обучения сотрудников - Разработка системы мотивации сотрудников - Проведение переговоров по заключению сделок с VIP-клиентами - Представление интересов компании и решение возникавших вопросов в контролирующих организациях (Роспотребнадзор, Россельхознадзор, Управление ветеринарного контроля) - Постановка работы со всеми местными и федеральными сетевыми магазинами мясоперерабатывающими предприятиями.
Период работы:	С июля 2001 по декабрь 2001 года
Должность:	Начальник отдела продаж (Полная занятость)
В организации:	ЗАО «Эксима - Нижний Новгород» , г. Нижний Новгород
Описание деятельности организации:	Бакалейная группа товаров (Сахарный песок, крупы, растительное масло, мука) 2-3 тыс. тонн в месяц
Должностные обязанности:	Постановка "с нуля" сбытовой деятельности. Оптовые продажи бакалейной группы товаров (Сахарный песок, крупы, растительное масло, мука) 2-3 тыс. тонн в месяц
Период работы:	С января 2000 по июль 2000 года
Должность:	Коммерческий директор (Полная занятость)
В организации:	ООО "Союзоптторг" , г. Нижний Новгород
Описание деятельности организации:	Крупно-оптовые продажи сахарного песка и муки, объемы продаж - до 1 500 тонн в месяц
Должностные обязанности:	- Ведение переговоров с поставщиками, VIP-клиентами. - Решение вопроса о возможности предоставления товарного кредита клиентам. - Бюджетирование. - Руководство отделом продаж - Организация работы складского хозяйства, создание оперативной отчетности склада в режиме On-line, контроль за ее исполнением.
Период работы:	С марта 1999 по январь 2000 года
Должность:	Менеджер по продажам (Полная занятость)
В организации:	ООО "Союзоптторг" , г. Нижний Новгород
Описание деятельности организации:	Крупно-оптовые продажи сахарного песка и муки, объемы продаж - до 1 500 тонн в месяц
Должностные обязанности:	- Организация работы по направлению "Оптовые продажи сахарного песка". Доведения объема продаж до 1500 тонн в месяц (около 10 % от объема потребления Нижегородской области) - Владение спецификой продаж бакалейной группы товаров, особенно сахарного песка и муки, знакомство с крупнейшими оптовиками Н. Новгорода, Чебоксар и Йошкар-Олы - Нарботка клиентской базы потребителей товаров бакалейной группы - Разработка, расширение и пополнение компьютерной (MS Access) базы данных клиентов, информация об их объемах реализации, контактных лицах и платежеспособности.

Образование

Учебное заведение:	Нижегородская государственная медицинская академия (Нижний Новгород)
Дата окончания:	Июнь 1998 года
Факультет:	Педиатрический
Специальность:	Неонатология
Форма обучения:	Дневная/Очная

Иностранные языки и компьютерные навыки

Немецкий:	Разговорный
Компьютерные навыки:	Установка систем, администрирование
Уровень владения компьютером:	Продвинутый пользователь

Дополнительная информация

Желаемая должность:	Коммерческий директор / Директор по продажам / Заместитель директора
Наличие водительских прав:	Категория В
Готовность к командировкам:	Да

Дополнительные сведения:	• Умение работать в коллективе • Индивидуальный подход к людям • Способность в короткие сроки осваивать передовые методы и формы работы • Адаптироваться к новой ситуации • Умение лаконично излагать свои мысли • Стрессоустойчивость, ответственность • Порядочность, высокая работоспособность • Трудолюбие, инициативность • Гибкость в принятии решений • Коммуникабельность, деликатность • Опытный пользователь ПК, администратор сети • Поиск и анализ коммерческой информации в сети Интернет • Личный автомобиль, стаж вождения 15 лет • Технический склад ума
--------------------------	--