



# Никитин Олег

Мужчина, 40 лет, родился 15 января 1986

+7 (916) 9918449

oleg77.nikitin@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Белорусская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Начальник отдела продаж

**250 000** ₹ на руки

Специализации:

- Руководитель отдела маркетинга и рекламы
- Руководитель отдела продаж

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 14 лет

Апрель 2020 —  
настоящее время  
6 лет 2 месяца

### Группа компаний "EUROPACK". ООО "Европак МДЛ"

Москва, [www.euro-pack.com](http://www.euro-pack.com)

#### Начальник отдела продаж

Достижения:

- Стабильное перевыполнение плана продаж
- Фактический прирост клиентской базы и товарооборота
- Расширение рынков сбыта - альтернативный рынок

Осн.задачи и функционал:

- Развитие рынков сбыта продукции собственного производства (преимущественно - металлургический сектор)
- Проведение маркетингового анализа продукции и клиентов: SWOT
- Анализ конкурентной среды, создание конкурентного преимущества, расчет рентабельности продукта с учетом логистических издержек, проведение промышленных испытаний продукции на производственных площадках потенциальных потребителей, получение рекомендаций ОТК к применению, включение в списки поставщиков.
- Сравнительный анализ цен на востребованную рынком продукции
- Регулярные деловые поездки
- Работа с рекламациями
- Прогнозирование доходной и расходной частей бюджета.
- Планирование, организация и контроль работы отдела продаж и маркетинга.
- Обучение. экзаменация, мотивация сотрудников и точечный контроль выполнения ими текущих задач.
- В подчинении: менеджеры по продажам и менеджер по маркетингу.

Август 2019 —  
Апрель 2020  
9 месяцев

### Группа компаний "EUROPACK".

Москва, [www.euro-pack.com](http://www.euro-pack.com)

## Ведущий менеджер по продажам

### Достижения:

- Стабильное перевыполнение плана продаж
- Фактический прирост клиентской базы и товарооборота
- Расширение рынков сбыта - альтернативный рынок

### Осн.задачи и функционал:

- Развитие рынков сбыта продукции собственного производства (преимущественно - металлургический сектор)
- Проведение маркетингового анализа продукции и клиентов: SWOT
- Анализ конкурентной среды, создание конкурентного преимущества, расчет рентабельности продукта с учетом логистических издержек, проведение промышленных испытаний продукции на производственных площадках потенциальных потребителей, получение рекомендаций ОТК к применению, включение в списки поставщиков.
- Сравнительный анализ цен на востребованную рынком продукции
- Регулярные деловые поездки
- Работа с рекламациями
- Прогнозирование доходной и расходной частей бюджета.

Июль 2013 —  
Август 2019  
6 лет 2 месяца

## Группа компаний "EUROPACK". ООО "ПКО Европак"

Москва, [www.euro-pack.com](http://www.euro-pack.com)

## Менеджер по развитию продаж

### Достижения:

- Стабильное перевыполнение плана продаж
- Фактический прирост клиентской базы и товарооборота
- Расширение рынков сбыта - альтернативный рынок

### Осн.задачи и функционал:

- Развитие рынков сбыта продукции собственного производства (преимущественно - металлургический сектор)
- Проведение маркетингового анализа продукции и клиентов: SWOT
- Анализ конкурентной среды, создание конкурентного преимущества, расчет рентабельности продукта с учетом логистических издержек, проведение промышленных испытаний продукции на производственных площадках потенциальных потребителей, получение рекомендаций ОТК к применению, включение в списки поставщиков.
- Сравнительный анализ цен на востребованную рынком продукции
- Регулярные деловые поездки
- Работа с рекламациями
- Прогнозирование доходной и расходной частей бюджета.

Июнь 2012 —  
Август 2013  
1 год 3 месяца

## ЗАО ТД "ИТО-Туламаш"

Москва

## Менеджер по продажам

Менеджер по продажам. Продажа калибров нефтяного сортамента.  
Организация процесса продаж (от "холодного звонка" до отгрузки товара).

Регулярный анализ рынка

Деловая переписка и переговоры с потенциальными и действующими партнёрами.

Контроль дебиторской задолженности.

Ведение отчётности.

Выполнение плана продаж.

## Образование

---

### Высшее

2021  
Высшее

**MBS**  
MBA "Управление маркетингом и продажами"

2008  
Высшее

**Астраханский государственный технический университет,  
Астрахань**  
Физической культуры и спорта, Технология спортивной подготовки

### Навыки

---

Знание языков

Русский — Родной  
Английский — B1 — Средний

Навыки

Развитие продаж   B2B Продажи   Навыки переговоров  
Управленческие навыки   Планирование/Целеполагание

### Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории B

### Дополнительная информация

---

Обо мне

Кандидат в мастера спорта по боксу.  
Тяга к творчеству Фёдора Михайловича Достоевского.