



Андрей Назаров
5-я Парковая ул.
105043 Москва
40 Лет/Года

Локация работы : Тбилиси
Пол : Мужчина
Образование : Магистр
Опыт : > 10 лет
Сейчас я : Работаю
Сектор : Продажа
Рабочая область : Производство / Промышленность
Мобильность : Международная
Испытательный срок : Нет
Вид договора : Бессрочный
Рабочая время : Полный рабочий день
Водительские права : В

Менеджер по продажам, Менеджер по развитию, Менеджер продукта, Руководитель отдела продаж

GE01456021

АО "Линде Газ Рус"

Руководитель управления продаж спецгазов

- Управление продажами специальных газов: особо чистые газы, гелий, водород, ацетилен, углекислота, газовые смеси ;
- Установка месячных и годовых планов продаж и обеспечение их выполнения;
- Переговоры с ключевыми клиентами, участие в профильных выставках и конференциях;
- Ведение проектов по развитию и улучшению бизнес процессов, таких как внутренние регламенты, ценообразование, аналитика продаж и принятия решений;
- Проведение тренингов для менеджеров по методам ведения продаж и применения газов;
- Создание и реализация бизнес кейсов для инвестирования в различные направления бизнеса от расширения линейки продуктов до улучшения сервиса;
- Осуществление маркетинговых исследований, нахождение решений для дальнейшего развития продаж.

Достижения:

- С 2018 по 2021 удвоил продажи спецгазов в России и странах СНГ;
- В 2020 увеличил продажи гелия на 81% благодаря предоставлению услуг по заправке гелием аппаратов МРТ в клиниках под ключ;
- В 2019 получил награду восточного кластера Linde "За выдающийся рост продаж гелия" - достижение в номинации "Клиентоориентированный подход и Рост";
- С нуля начал продажи водорода и коммерциализировал проект по запуску производства водорода в Балашихе;
- Получил награду "За Лидерство" в 2022 г. с вручением премиальных акций компании Linde plc.

АО МХК «ЕвроХим»

Руководитель отдела продаж промышленных продуктов

- Составляю и выполняю планы продаж химической продукции на экспорт и внутренний рынок;
- Руководжу двумя менеджерами по продажам;
- Осуществляю финансовое планирование и контролирую выполнение бюджета;
- Веду переговоры, заключаю сделки, участвую в ключевых международных конференциях;
- Координирую производство, транспортировку и отгрузку продукции;
- Контролирую дебиторскую задолженность;
- Контролирую качество поставляемого товара;
- Осуществляю поиск и реализую наиболее эффективные каналы транспортировки и сбыта;
- Анализирую продажи и разрабатываю стратегические планы увеличения продаж.

2014-2015 Менеджер по продажам аммиачной селитры.

2008-2014 Главный специалист отдела экспорта азотных удобрений

2007 Ведущий специалист отдела экспорта азотных удобрений

2006-2007 Специалист отдела экспорта азотных удобрений;

Достижения:

- Вывел на российский и зарубежные рынки и начал продажи нового уникального продукта - пористой селитры.
- Заключил ряд стратегических долгосрочных контрактов, обеспечивающих до 70% объема производства;
- Увеличил объем продаж в 2 раза с 2015 по 2016 г.;
- Увеличил объем продаж на 20% с 2016 по 2017 г. (продал более чем 500 тыс. тонн продукции в 2017 г.);
- Увеличил доход от продаж до 137 млн. долларов в 2017 г.;
- Расширил клиентскую базу - начал продажи товара на новых рынках в странах Африки, Латинской Америки и СНГ;
- Разработал новые направления поставок – отгрузки продукции контейнерами на рынки Азии.

Почетная грамота за значительный трудовой вклад в развитие МХК «ЕвроХим» №12-100/01-2 от 29.08.2012.

Почетная грамота за значительный трудовой вклад в развитие МХК «ЕвроХим» №18-91/01-2 от 02.08.2018.

Опыт работы

Руководитель управления продаж специальных газов (Производство / Промышленность)

- Управление продажами специальных газов: особо чистые газы, гелий, водород, ацетилен, углекислота, газовые смеси ; - Установка месячных и годовых планов продаж и обеспечение их выполнения; - Переговоры с ключевыми клиентами, участие в профильных выставках и конференциях; - Ведение проектов по развитию и улучшению бизнес процессов, таких как внутренние регламенты, ценообразование, аналитика продаж и принятия решений; - Проведение тренингов для менеджеров по методам ведения продаж и применения газов; - Создание и реализация бизнес кейсов для инвестирования в различные направления бизнеса от расширения линейки продуктов до улучшения сервиса; - Осуществление маркетинговых исследований, нахождение решений для дальнейшего развития продаж. Достижения: - С 2018 по 2021 удвоил продажи спецгазов в России и странах СНГ; - В 2020 увеличил продажи гелия на 81% благодаря предоставлению услуг по заправке гелием аппаратов МРТ в клиниках под ключ; - В 2019 получил награду восточного кластера Linde "За выдающийся рост продаж гелия" - достижение в номинации "Клиентоориентированный подход и Рост"; - С нуля начал продажи водорода и коммерциализировал проект по запуску производства водорода в Балашихе; - Получил награду "За Лидерство" в 2022 г. с вручением премиальных акций компании Linde plc.

Компания : АО "Линде Газ Рус", Москва (Продажа)

сентября, 2018 - декабря, 2022

Руководитель отдела продаж индустриальных продуктов (Производство / Промышленность)

- Составляю и выполняю планы продаж химической продукции на экспорт и внутренний рынок; - Руководжу двумя менеджерами по продажам; - Осуществляю финансовое планирование и контролирую выполнение бюджета; - Веду переговоры, заключаю сделки, участвую в ключевых международных конференциях; - Координирую производство, транспортировку и отгрузку продукции; - Контролирую дебиторскую задолженность; - Контролирую качество поставляемого товара; - Осуществляю поиск и реализую наиболее эффективные каналы транспортировки и сбыта; - Анализирую продажи и разрабатываю стратегические планы увеличения продаж. Достижения: - Вывел на российский и зарубежные рынки и начал продажи нового уникального продукта - пористой селитры. - Заключил ряд стратегических долгосрочных контрактов, обеспечивающих до 70% объема производства; - Увеличил объем продаж в 2 раза с 2015 по 2016 г.; - Увеличил объем продаж на 20% с 2016 по 2017 г. (продал более чем 500 тыс. тонн продукции в 2017 г.); - Увеличил доход от продаж до 137 млн. долларов в 2017 г.; - Расширил клиентскую базу - начал продажи товара на новых рынках в странах Африки, Латинской Америки и СНГ; - Разработал новые направления поставок – отгрузки продукции контейнерами на рынки Азии. Почетная грамота за значительный трудовой вклад в развитие МХК «ЕвроХим» №12-100/01-2 от 29.08.2012. Почетная грамота за значительный трудовой вклад в развитие МХК «ЕвроХим» №18-91/01-2 от 02.08.2018.

Компания : ОАО МХК "ЕвроХим", Москва (Продажа)

января, 2015 - сентября, 2018

Менеджер по экспортным продажам аммиачной селитры (Производство / Промышленность)

Экспортные продажи аммиачной селитры

Компания : ОАО МХК "ЕвроХим", Москва (Продажа)

января, 2014 - января, 2015

Специалист по экспортным продажам азотных удобрений (Производство / Промышленность)

Продажи азотных удобрений

Компания : ОАО МХК "ЕвроХим", Москва (Продажа)

января, 2006 - января, 2014

Образование

Магистр экономики (факультет международных валютно-кредитных и финансовых отношений) (

Магистр)

факультет - Международные валютно-кредитные и финансовые отношения

Учреждение : Финансовый Университет при Правительстве РФ, Москва

2005

Бакалавр экономики (Бакалавр)

факультет - Экономика

Учреждение : Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, Москва

2003

Языки

Англиский : Свободное

Немецкий : Высшее

Русский : Свободное

[Резюме \(pdf\) : Скачать резюме](#)

[Сопроводительное письмо \(pdf\) : Скачать сопроводительное письмо](#)