

**РЕЗЮМЕ**  
**ЛАГУТИН АНДРЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ**

**Город проживания:** Киев, Украина  
**Телефон:** 380-50-4695810  
**E-mail:** [ucl-consulting@ya.ru](mailto:ucl-consulting@ya.ru)  
**Дата и место рождения:** 30.05.71, г.Одесса, Украина  
**Семейное положение:** женат, 2 детей



**Образование:**

<b>1988 – 1993 гг.</b>	Одесский Национальный Университет им. И.И.Мечникова, г.Одесса Специальность: физик, преподаватель
<b>Тренинги:</b>	Навыки продаж Основы эффективного управления Эффективный менеджмент Коучинг Организация и проведение тренингов Ведение переговоров Эффективные коммуникации Управление ключевыми клиентами НЛП в управлении Управление проектами Командообразование и другие Appraisal, feedback, assessment Ломингер и компетенции. Развитие компетенций Охорона праці в Україні

**ОПЫТ РАБОТЫ**

<b>Период</b>	<b>Место работы, должность, выполняемые функции</b>
06.2009-настоящее время	<b>Генеральный директор «The Ukrainian Consulting League», г.Киев</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегическое планирование и управление компанией</li><li>• Развитие филиалов компании в Украине</li><li>• Организация продаж консалтинговых услуг в Украине</li><li>• Подбор, обучение, управление, развитие и мотивация персонала</li><li>• Консультирование VIP клиентов</li></ul>
04.2008-06.2009	<b>Генеральный директор Корпорации «УкрВікна», г.Киев</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегическое планирование и управление компанией, продажами</li><li>• Построение системы продаж в Центральном регионе</li><li>• Организация продаж, открытие собственных розничных точек</li><li>• Организация логистики</li><li>• Подбор, обучение, управление и развитие персонала</li><li>• Развитие дилерских продаж</li><li>• Управление производством, постановка системы Охраны труда на предприятии</li></ul>

10.2004-04.2008	<p><b>Национальный менеджер по торговому маркетингу и развитию, «МАРС Украина», г. Киев</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка трейд-маркетинговых и селз стратегий и программ</li> <li>• Создание презентера для отдела продаж</li> <li>• Подготовка к запуску торговых марок, зонтичных брендов</li> <li>• Организация ежепериодных активностей, сбор и анализ отчетов</li> <li>• Разработка и внедрение POS стратегии</li> <li>• Создание летней программы для кондитерского сегмента «Выбирай сладкую жизнь®»</li> <li>• Подбор, обучение и тренинг, управление, развитие торговых команд , управленческого персонала</li> <li>• Активный контакт с ключевыми, национальными клиентами</li> <li>• Организация и проведение локальных проектов и акций</li> </ul>
05.2003-10.2004	<p><b>Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами «МАРС Украина», г. Киев</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка стратегии работы с ключевыми клиентами в Украине</li> <li>• Бюджетирование, создание КПП (ключевых параметров работы)</li> <li>• Организация и проведение переговоров</li> <li>• Подготовка ключевых клиентов к вводу нового ассортимента</li> <li>• Создание отдела по работе с ключевыми клиентами</li> <li>• Набор, обучение, управление, мотивация команды</li> <li>• Подготовка и проведение трейд – маркетинговых программ в сетях</li> </ul>
10.2002-05.2003.	<p><b>Региональный директор по продажам в Центральной и Западной Украине «МАРС Украина», г.Киев</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение планов продаж по регионам и по каналам продаж</li> <li>• Планирование, бюджетирование и контроль</li> <li>• Работа с дистрибьюторами</li> <li>• Подбор персонала, построение планов развития, обучение и мотивация команд</li> <li>• Координация работы с другими отделами (логистика, бухгалтерия и др)</li> </ul>
01.2000 – 10.2002  06.1997-01.2000	<p><b>Компания «MasterFoods&amp;Effem Ukraine»</b> Территориальный менеджер отдела продаж (ASM) по Центральной Украине (Киевская область, Житомирская, Черниговская, Черкасская)</p> <p>Территориальный менеджер отдела продаж (FSM) по Восточной Украине (Харьковская, Сумская, Луганская, Полтавская области)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение планов продаж по регионам и по каналам продаж</li> <li>• Работа с дистрибьюторами</li> <li>• Развитие агентских команд на территориях</li> </ul>
06.1996-06.1997	<p><b>Национальный тренер отдела продаж «Effem Ukraine», Украина, Молдова, Беларусь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация и проведение бизнес-тренингов на территории</li> <li>• Обучение сотрудников компании и сотрудников дистрибьюторов</li> <li>• Написание тренингов, адаптация их под условия пост-советских стран</li> </ul>
09.1995-06.1996	<p><b>Представитель компании «Effem» в Южном регионе Украины</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация работы официальных дистрибьюторов и дилеров</li> </ul>