

Гофербер Андрей Александрович

Сведения о себе

- Дата и место рождения: 01 августа 1973, г. Челябинск
- Семейное положение: живу в гражданском браке
- Дети: сын 1992 г рождения, дочь 1999 г рождения.

Цель

Работа в области управления продажами, перспективы профессионального развития

Опыт работы

2014-настоящее время

Владелец собственного бизнеса: ИП

Алмазная резка бетона на предприятиях, на объектах строительства СК НИКС, СТРОЙ ДОМ и частное домостроение

Инженер по демонтажным работам ООО "ДМН"

2009-2014 ИП

Владелец собственного бизнеса:

Алмазная резка бетона на предприятиях, на объектах строительства СК НИКС, СТРОЙ ДОМ

Две студии загара (солярии)

2006-2008

ООО «Спецснаб-КД», начальник отдела продаж

в подчинении 6 человек

(выполнение плана продаж товара через магазины организации;

проведение маркетинговых исследований рынка;

активный поиск новых клиентов, наработка и расширение существующей клиентской базы, ведение переговоров (в том числе деловые встречи), заключение договоров)

Результат:

- Заключены договора на поставку продукции с крупными предприятиями области.
- Увеличена клиентская база, налажена активная работа с ключевыми клиентами, рост объема продаж в 2 раза.
- Предложено расширение ассортимента продукции, продвинут новый товар на рынке.
- Разработана гибкая система скидок.

1999-2005

ООО « Гранит 8», директор фотосалона «Удачный кадр»

в подчинении 10 человек

(создание бизнеса с «нуля», закупка оборудования и расходных материалов, подбор и найм персонала, расчет себестоимости и определение ценовой политики, бухгалтерская отчетность, ежемесячная финансовая отчетность перед учредителями, продажа фото- и видеотехники, материалов для съемки, реклама, маркетинговые исследования рынка и расширение бизнеса)

Результат:

- Создана лаборатория фотопечати, открыта сеть магазинов по продаже фото-, видеотехники и материалов для съемки.
- Нарботана сеть оптовиков по печати и продаже товара в областях: Челябинской, Курганской и части Республики Башкортостан.
- Налажены прямые поставки товара и расходных материалов от официальных дилеров.
- Создана студийная съёмка.

ООО «РИЧ», г. Оренбург,

1997-1999, заместитель директора

в подчинении 15 человек

(анализ эффективности деятельности предприятия, финансовый контроль, учет дебиторской задолженности (в том числе просроченной) за периоды, совершенствование мер по своевременному погашению дебиторской задолженности, курирование поставок продукции и продаж)

Результат:

- Расширена сеть поставщиков продукции.
- Изменена система реализации продукции, увеличен объем продаж в 3 раза.
- Сокращена дебиторская задолженность в 2 раза.

1996-1997, Руководитель филиала ООО «Прайд»

в подчинении 15 человек

(организация оптово-розничной торговли, создание и организация работы отдела с «нуля», поиск клиентов, заключение договоров, продвижение продукции)

Результат:

- Создана сеть оптовых и розничных покупателей продукции.
- Налажена централизованная доставка продукции своим автотранспортом.
- Компьютеризирована система оформления документации.
- Создана электронная база учета клиентов.
- Внедрена электронная база данных по отгрузкам за каждый период.
- Получено повышение в должности.

Обучение

1992-1995 Челябинский вечерний механо-металлургический техникум

Специальность «Сварочное производство». Диплом техника-технолога

1999-2004 Уральский социально-экономический институт (филиал)

Академии труда и социальных отношений, г. Москва

Специальность «Бухгалтерский учет и аудит». Диплом экономиста

Дополнительные сведения

Уверенный пользователь ПК: программы Microsoft Office и др.

Высокая работоспособность, самостоятельность, коммуникабельность, энергичность, инициативность, ответственность, честность.

Имею водительское удостоверение категории «В, С», транспортное средство «Тойота» и другую спец. технику.