



АНТОН ДОРОЖКІН

ПРАКТИКУЮЧИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ
ДИРЕКТОР, КОНСУЛЬТАНТ

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- Організація роботи комерційного відділу та координація пов'язаних ним структурних підрозділів підприємства;
- Контроль і управління дебіторською заборгованістю;
- Розробка, організація і контроль проведення регіональних і локальних програм просування;

ОСВІТА:

- Дніпропетровський Національний Університет Залізничного Транспорту. Спеціальність: Інженер; факультет управління процесами перевезень; факультет управління процесами перевезень.
- «Бізнес-Майстер». Бізнес-тренер ЛифарьВ.

КЛІЄНТИ:

ТОВ «Барком»
Компанія Vatag Group
Компанія «Дніпро-Дівін»
ДП «Лакталіс -Україна»

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- Досвід тренінгової діяльності з 2009 року (з особистого розвитку, мотивації, продажів та перемовин)
- З 2014 року досвід роботи на керуючих посадах
- в різних FMCG-компаніях.

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- **ТОВ «Барком»** (Родинна Ковбаска. ТМ)
 - Будування команди;
 - Збільшення прибутку та ТО;
 - Налаштування процесів щодо покращення ефективності продажів;
- **Компанія Vatag Group (ЗАТ ЖМК)**
 - Збереження команди від ТА до ДМ (при різноманітності «чорних лебедів»)
 - Зростання продажів накопичувально в каналі роздріб за результатами 2023 року на +4% при падаючому тренді на-7%.
 - Відкриття філії прямих продажів
 - Зміна Дистриб'юторів на території при збереженні продажів і поліпшенні потенціалу розвитку;
 - Поліпшення фінансових показників усієї комерційної структури;
 - Підвищення рентабельності команд;
 - Збільшення чистого прибутку компанії.
- **Компанія «Дніпро-Дівін»**
 - Запуск території України з «нуля», створення сприятливої системи для продовження розвитку;
- **ДП «Лакталіс -Україна»**
 - Збереження команди та продажів в регіоні після подій 2014 р.;
 - Забрав 95% дебіторки з клієнтів. Та відновив кошти для компанії через впровадженні процедури;
 - З-під мого керівництва вийшов майбутній керівник регіону, котрий працює досі.

