

Гавриков Дмитрий Андреевич

Дата рождения : 3/05/1979

Адрес: Москва, ул. Дубнинская, 3-103.

Tel: +7-926 527-21-47, +7-925-505-10-31

E-mail: gdamosca@rambler.ru

Образование

- 2003 — *Болонский Университет (Болонья, Италия)*, Экономика и Политика Европейской Интеграции, магистр
- 2003 — *МГУ им. М.В. Ломоносова*, географический факультет/экономическая география, магистр/красный диплом
- 2006 — *МГУ им. М.В. Ломоносова*, географический факультет, кандидат наук

Профессиональный опыт

04.2008 – 07.2009, Strix Ltd.

Russia sales manager

- Развитие/вывод нового бренда на российском рынке: Aqua Optima, фильтры для воды
- Развитие B2B
- Построение каналов продаж (через дистрибуторов и ритейлеров)
- Переговоры с зарубежными/российскими клиентами
- Участие/переговоры в международных выставках: Гонконг, Гуаньчжоу (Китай)
- Мониторинг рынка и деятельности конкурентов

02.2007 - 03.2008, ХИНТ (Группа Компаний АСКОН, FMCG)

директор по развитию

- Вывод новых брендов на российский рынок: чайно-кофейное направление (TeeGschwendner, Columbia Coffee);
- Содействие продажам в Центральном регионе (Центральный Федеральный Округ);
- Управление товарными запасами;
- Маркетинговые исследования;
- Прогнозирование сбыта;
- Разработка ассортимента компании;
- Организация и проведение переговоров с ключевыми клиентами в секторе HoReCa;
- Логистическое сопровождение товаров от производителя (Германия, Италия).

11.2004 - 12.2006, АСКОН-Столица (Группа Компаний АСКОН, FMCG)

генеральный директор

- Создание и построение компании с нуля;
- Бизнес-планирование;
- Управление, организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений компании (численность персонала – 70 человек);
- Вопросы планирования и управления бюджетом компании;
- Продвижение зарубежных брендов на российский рынок;
- Разработка новых каналов сбыта, расширение ассортимента;
- Переговоры с клиентами (сетями, производителями) на национальном и международном уровне;
- Кадровая политика.

04.2004 - 10.2004, Альянс-Кондитер (Группа Компаний АСКОН, FMCG)

директор по продажам

- Продвижение зарубежных брендов на российский рынок;
- Разработка новых каналов сбыта, расширение ассортимента;
- Вопросы планирования и управления бюджетом компании;
- Переговоры с клиентами (сетями, производителями) на национальном и международном уровне.

11.2003 - 03.2004, Consorzio Export Nautico (Италия)

менеджер по работе с ключевыми клиентами

- Поиск клиентов в России;
- Организация итальянских стендов для выставки MIBS-2004 «Катера и Яхты»;
- Переговоры с клиентами;
- Исследование рынка катеров и яхт в России, составление аналитических отчетов;
- Стендист на выставке MIBS-2004 «Катера и Яхты».

05.2003 - 08.2003, Торгово-Промышленная палата Равенны (Италия)

стажер

- Содействие российским/итальянским фирмам в поиске бизнес-партнеров в Италии/России;
- Составление аналитических обзоров о рыночных возможностях в России;
- Организация российско-итальянских деловых переговоров;
- Содействие в организации конференций;
- Перевод с русского на итальянский, с итальянского на русский.

Ключевые навыки

- Организация продаж и развитие новых брендов;
- Руководство коллективом;
- Построение и развитие бизнеса;
- Организация и проведение переговоров;
- ПК – уверенный пользователь (1С, Word, Excel, Internet);
- Готовность к командировкам;
- Права категории «В».

Дополнительная информация

Языки:

Русский – родной

Английский – свободно

Итальянский – свободно

Хобби:

Спорт (футбол, бадминтон, плавание), путешествия, музыка, театр, литература

Девиз:

Думай глобально, действуй локально