



Клікайте на всі
посилання та
логотипи для
переходу на
першоджерела

+38(050)334 93 31
Max_stukalo@ukr.net
www.maxstukalo.com



Освіта



[Дніпровський національний університет](#), аспірант, 2009 - 2012

Тема дослідження: Вплив ТНК на національні економіки

[Дніпровський національний університет](#), магістр міжнародної економіки, 2004 -2009

Факультет міжнародної економіки

[Ліцей інформаційних технологій](#), 2001 -2004

Олімпіадний клас. Спеціалізація програмування та веб - дизайн

Досвід роботи



[Підприємець ФОП Стукло М. В., Волонтер](#)

БЕР 23 – ЗАРАЗ

Проекти:

- **Проектний менеджмент, надання послуг:** відновлення відділу продажів бізнес клієнтам компанії [ZAKAZ.UA](http://zakaz.ua)
- **Мандри in UA** – стартап, власна справа
Задум: оренда будинків на колесах для сімейного відпочинку цивільних та відновлення військовослужбовців на мальовничих теренах України
- **Волонтер [facebook/max.stukalo](https://www.facebook.com/max.stukalo):**
 - Почесна грамота командувача оперативного угруповання військ «Запоріжжя»
 - Нагрудна відзнака: Медаль «Волонтер -людина з великим серцем»
 - Подяка командира бригади
 - Подяки командира батальйону
- **Особистий проектний виклик:** відновлення особистого фізичного та морального стану після поранень пов'язаних із захистом батьківщини

[Командир взводу вогневої підтримки роти вогневої підтримки](#)

ЛЮТ 22 – СІЧ 23

- **Покликання:** Доброволець
- **Досвід:** Учасник бойових дій (**Напрямок:** Вугледар, Мар'їнка)
- **Військове звання:** лейтенант
- **Статус:** офіцер запасу



zakaz.ua

[Керівник відділу продажів B2B](#)

ЛЮТ 20 – зараз

Активності та здобутки:

- **Збільшення обсягів продажів бізнес клієнтам:** від 0 до 540 мільйонів грн., за 1,5 роки пост карантинного періоду ([посилання](#)).
- **Активні бізнес клієнти:** від 0 до 13500 клієнтів за 1,5 роки
- **Створення відділу B2B:** 9 менеджерів (2 КАМ, 2 польові менеджери, 5 реферальних менеджерів. Розробка та впровадження стандартів відділу продажу, стратегії, KPI's
- **Управління мережами та партнерами:** переговори та покращення умов для бізнес клієнтів з партнерами: [METRO Cash&Carry](#), [Auchan](#), [Novus](#), [Megamarket](#), [Varus](#), [Tavria-V](#), [EkoMarket](#), [Vostorg](#), [Stolichniy](#), [Ozerka](#) ринок та ін. Підтримка ключових мереж та партнерів
- **Впровадження IT-рішень:** повна автоматизація процесу продажів, як з боку front, так і back-end, проектний менеджмент b2b.zakaz.ua B2B реєстрація прикл.: b2b.zakaz.ua/auchan
- **Створення та впровадження:** стандартів цифрового маркетингу для бізнес-клієнтів



- **Визначення та управління каналами збуту B2B:** створення та впровадження стратегії та тактики роботи з каналами ХоРеКа, трейдери, офіси, державний сектор
- **Розробка бюджетів, планів та аналіз P&L:** створення, аналіз та коригувальні дії
- **Розвиток команди продажів:** розробка мотиваційної системи, навчання та коучинг, підбір персоналу
- **Поліпшення процесів:** рераутинги та впровадження RGM у процесах
- **Найкращий співробітник Комерційного департаменту 2021**
- **Член «Української ресторанної асоціації» - UARA.org.ua**

Регіональний менеджер B2B Центрального регіону

СЕР 2018 – ЛЮТ 2020

Активності:

- **Управління стратегією продажів B2B каналів:** створення та імплементація стратегії та тактики для каналів: ХоРеКа, Трейдери, SCO
- **Управління командою з продажу:** 5 команд, 29 менеджерів з продажу
- **Розвиток команди продажів:** впровадження індивідуальних та територіальних планів розвитку
- **Розвиток території:** переговори та підтримка ключових клієнтів
- **Навчання та коучинг:** впровадження поетапного, планового навчання, системи сертифікації знань та навичок
- **Розробка мотиваційної системи:** формування лідерської культури та системної залученості менеджерів
- **Розробка бюджетів, планів та аналіз P&L:** створення, аналіз та коригувальні дії
- **Підбір персоналу:** співбесіди та вступ на посаду
- **Покращення процесів:** рераутинги та впровадження LEAN у неефективних процесах

Досягнення:

- Впровадження проекту: «Керівник команди польових продажів»
- Стандартизація територіальної стратегії продажу
- Впровадження нового B2B напрямку: «проф. обслуговування клієнтських офісів»
- Впровадження змагання: Кубок продажів торгового відділу

Основні показники ефективності:

- Збільшення продажів каналу ХоРеКа + 18% vs LY; Візити +9% vs LY; TI% +2 п.п.
- Зростання каналу Трейдери + 6% vs LY; Візити +8% vs LY; TI% +4 п.п.
- Приріст каналу "доставка" + 48% vs LY
- Зменшення плинності кадрів із 65% до 5%
- Зниження простроченої дебіторської заборгованості з 18% до 9%

Регіональний менеджер ХоРеКу київського регіону

ТРАВ 2018 – СЕР 2018

- Реанімація каналу ХоРеКа
- Розвиток команди
- Управління командою з продажу: 4 команд, 20 менеджерів з продажу

Національний тренер з продажу

ЛЮТ 2018 – ТРАВ 2018

- Створення стандартів роботи торгової команди
- Проведення стартової та проміжної сертифікації відділу продажів
- Стратегія розвитку експертизи торгового відділу, постановка індивідуальних планів розвитку засобами тренінгових активностей та навчання у полях
- Створення тренінгових програм та тренінгових активностей (Стандарти роботи регіональних та лінійних менеджерів з продажу, Ефективний візит, НАССР для «продажників», Базові навички продажу для керівників відділу ритейлу)

Регіональний тренер з продажу

ЛИП 2016 – ГРУД 2017

- Розвиток співробітників згідно з бізнес-потребами (МоО, МоМ), від створення концепту до графіка впровадження (план розвитку для регіонів, філій, менеджерів територіального та індивідуального характеру)
- Розробка тренінгових активностей, навчальних матеріалів з подальшим використанням
- Проектна робота: створення нових навчальних концепцій, адаптація та впровадження
- Коучинг та навчання на робочому місці директорів, керівників команд та менеджерів
- Участь у центрах оцінки та розвитку талантів (мотивація, коучинг, менторинг)

Керівник відділу продажів на території (ASM)

ГРУД 2012 – ЛИП 2016

- Найкращий керівник продажів Східного регіону 2015
- Найкращі показники зростання Частки ринку, Нумеричної дистрибуції, Зваженої дистрибуції у містах мільйонниках України згідно.
- Реалізація проектів домінування над конкурентами «Червона зона – центр без Пепсі», «Червона брама до міста – вокзали, аеропорти», «Червоні зони у парках»
- Ініціація та підписання низки прибуткових контрактів із ключовими клієнтами (50)
- Управління талантами: двоє учнів стали керівниками
- Найкращий результат команди у програмі представленості MIT 2013
- Найкраща команда у мотиваційній програмі «ЧС у Бразилії 2014»
- Ефективне управління каналами продажів: ХоРеКа, ключові мережі, дистриб'ютори
- Перше місце у рейтингах керівників продажів 2012 та 2013.
- Сертифікат програми FFWD2 GROWTH 2013
- Сертифікат програми FFWD1 GROWTH 2012

Менеджер з продажу ХоРеКу

ЧЕР 2012 – ГРУД 2012

Торговий представник на візитній території

ТРАВ 2011 – ЧЕР 2012

Торговий представник на обласній території

ЛЮТ 2010 – ТРАВ 2011

Молодший торговий представник

ЛИС 2009 – ЛЮТ 2010

Інші професійні активності



КВІТ 2017 – КВІТ 2018 [IQOS Coach & Trainer](#) проектна робота, часткова зайнятість



ГРУД 2017 – ЛЮТ 2018 [Bio3&AlphaDent IMPLANTS](#) розробка стандартів роботи торгової команди, проектна робота



ЛЮТ 2020 – ЗАРАЗ [S-ResearchAgency.com](#) засновник та власник



ЖОВТ 2020 – ЗАРАЗ Блог тренера з продажу – <https://www.maxstukalo.com/>



ВЕР 2020 - Спікер "[Trade Marketing HUB XVII](#)" - hub1.com.ua



ВЕР 2021 - Спікер "[Odessa Digital Forum 2021](#)" - odessadigitalforum



ВЕР 2021 - Стаття "[Reducing food cost in HoReCa](#)" – Іт-портал [AllRetail](#)



ГРУД 2021 - Спікер [#FTradeClub2021](#) - [FTradeClub2021](#)



ГРУД 2021 – Стаття [“Organization of uninterrupted supply without buyers for HRC”](#) –
гастрономічний портал - [POSTEAT.UA](#)