

Фокина Юлия Сергеевна - Коммерческий Директор, Директор отдела продаж, Директор отдела закупок

Дата создания: 04.05.2026

Основная информация

Женщина

15.11.1968 (57 года)

г. Москва

Телефон: [+7 \(963\) 655-35-58](tel:+7(963)655-35-58)

E-mail: Juliamoscow100@gmail.com

К переезду готов

Должность и доход

Желаемый доход: Не заполнено

Тип занятости: Полная занятость

Готовность к командировкам: Да

Готов работать как самозанятый: Нет

Образование

Образование: Высшее

Учебное заведение: Тюменский Государственный Университет

Факультет: Химический

Специальность: Химик

Дата окончания: Тюменский Государственный Университет

Дата окончания: Очная

Опыт работы

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Директор отдела продаж специализированные каналы

Период работы: 2023-02-01 - 2026-03-05

Должностные обязанности: Стратегическое планирование и реализация стратегии продаж; Управления P&L, оптимизация рабочего капитала; Построение взаимовыгодных отношений с национальными сетями; Развитие E-som; Лидирование переговоров; Управление командой, развитие персонала;

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Директор отдела продаж Hard Discounters

Период работы: 2022-01-10 - 2023-02-01

Должностные обязанности: Выработка ассортиментной стратегии для канала на основании потребностей покупателей канала, Расширение дистрибьюции, Оптимизация системы поставок, Лидирование переговоров. Выработка стратегии инвестиций и контроль ROI

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Директор по продажам Москва и Центральный регион

Период работы: 2015-04-01 - 2021-12-31

Должностные обязанности: Выработка и реализация стратегии развития продаж в Москве и ЦФО; Рост товарооборота с 8,5 до 14,3 млрд. руб/год; Управление командой 30+ человек; Заключение контрактов с новыми партнёрами и крупными федеральными сетями; Рост дистрибьюции.

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Директор по продажам Группа Компаний Дикси и Канал Драг Парфюмерии

Период работы: 2011-06-01 - 2015-04-01

Должностные обязанности: Построение партнёрских отношений, Заключение годовых контрактов, Совместное бизнес планирование с партнёрами, Запуск программы лояльности, Рост value share, Управление многофункциональной командой, Проектный менеджмент, Категорийный менеджмент

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Старший Менеджер по работе с ключевыми клиентами, METRO

Период работы: 2008-06-01 - 2011-06-01

Должностные обязанности: Выполнение целей по товарообороту, Расширение дистрибьюции, Рост доли полки и доли в продажах, Категорийный менеджмент, Промо-менеджмент, Управление бюджетом

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Старший категорийный менеджер. категория Уход за кожей

Период работы: 2006-10-01 - 2008-06-01

Должностные обязанности: Запуск брэнда в России, Выработка стратегии покрытия каналов и построения дистрибьюции с нуля, Trade marketing/Управление категорией, Управление бюджетом, формирование торговой команды

Организация: PROCTER & GAMBLE

Должность: Старший Региональный Менеджер по продажам Категории Красоты, Урал: Челябинск, Тюмень, Сургут, Нижневартовск, Ноябрьск, Магнитогорск, Миас, Орск, Оренбург.

Период работы: 2005-01-01 - 2006-10-01

Должностные обязанности: Выполнение целей по товарообороту. Перезапуск брэндов Wella, Londa в регионе. Построение дистрибьюции категорий красоты, категорийный менеджмент. Улучшение визуальной представленности брэндов P&G в региональных сетях, обучение персонала дистрибьюторов.

Дополнительная информация

Языки:

- Английский: Уровень B2 — промежуточный, или Upper Intermediate

Медицинская книжка: Не заполнено

Водительские права категории: В

Дополнительная информация: ТРЕНИНГИ: МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО-2014, GAP PARTNESHIP, Стратегические переговоры 2022, 7 Habits of Highly Effective People, Franclin Covey, Great Manager Empowering Leader-2025, AI assistance- 2025, E-com - управление продажами