

ТОП-МЕНЕДЖЕР, ДИРЕКТОР ПРЕДПРИЯТТЯ, 3 100 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Дніпро](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Сильный и опытный менеджер с ориентацией на получение Компанией максимальной прибыли и увеличение ее стоимости; • Долгосрочный опыт управления бизнесом в национальном масштабе, построения системной командной работы, ориентации команды менеджеров на достижение амбициозных целей; • Умение принимать сложные управленческие решения в ситуациях с высокой степенью неопределенности, направленные на максимальное повышение эффективности работы структуры как за счет увеличения прибыли, так и за счет оптимизации затрат; • Высокая стрессоустойчивость, самообладание, умение хорошо разбираться в людях, распознавать их сильные стороны, ограничения и мотивацию; • Способность управлять большим коллективом (более 250 чел.), опыт организационного развития. 2009 - 2014 Заместитель Генерального директора по продажам и обслуживанию абонентов PEOPLEnet Функциональные обязанности: • Участие в стратегическом планировании развития компании; • Участие в создании структуры и штатного расписания компании; • Планирование работы бизнесов по продажам, защита планов развития и бюджета перед учредителями компании; • Организация работы и эффективного взаимодействия всех подразделений бизнесов; • Создание системы мотивации персонала; • Оптимизация работы бизнесов; • Организация процесса активного взаимодействия бизнесов по продажам, отдела маркетинга и отдела по обслуживанию абонентов с Технической дирекцией компании, финансовой службой, отделом биллинга, службой безопасности; • Анализ финансовой эффективности работы компании в разрезе регионов Украины с последующим участием в принятии решений по оптимизации затрат и увеличению доходной части; • Организация интернет-продаж и продаж с помощью коммуникационных событий; • Участие в разработке различного рода маркетинговых мероприятий, акций лояльности и организация их проведения; Фойняк В.М. • Организация отдела по работе с жалобами клиентов; • Создание отдела статистики компании; • Организация службы по борьбе с фродом; • Участие в организации Колл-Центра PEOPLEnet и курирование его работы; • Активное участие в организации департамента логистики и оптимизации логистических затрат; • Организация бизнеса по подключению Проводного Интернета; • Взаимодействие с государственными структурами, крупными VIP клиентами, арендодателями и поставщиками оборудования; • Поиск и развитие новых направлений, генерирующих денежные потоки. В подчинении более 250 человек, 75 Центров обслуживания клиентов во всех регионах страны. Достижения: Организовал и поддержал дальнейшее развитие большинства горизонтальных бизнес-процессов в компании, что привело к налаживанию взаимодействия всех основных подразделений компании и ее дальнейшему эффективному функционированию. Провел оптимизацию работы бизнеса продаж, в результате чего затраты на 1 подключение в течение 2011 – 2013 гг. уменьшились почти в 3 раза. В период роста компании обеспечил увеличение темпов прироста абонентской базы более чем в 2 раза, что привело к увеличению доходности бизнеса в 1,4 раза. Создал кадровый резерв, который явился источником квалифицированного персонала для всех служб, связанных с продажами, маркетингом, обслуживанием абонентов. 2006 - 2009 Региональный директор по маркетингу и продажам Днепропетровского территориального управления PEOPLEnet Функциональные обязанности: • Запуск торговой марки «PEOPLEnet» на территории Днепропетровской, Запорожской и Кировоградской областей «с нуля»: открытие 12 Центров обслуживания клиентов «PEOPLEnet», развитие дилерской сети, организация полноценной работы с VIP клиентами региона; • Набор, обучение и контроль над работой персонала. Днепропетровский национальный университет, геолого-географический факультет, географ