

ДИРЕКТОР, ЗАМ ДИРЕКТОРА, УПРАВЛЯЮЩИЙ, 15 000 ГРН.

🔄 12 травня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#), [Севастополь](#)

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: HR, управління персоналом, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Директор ФЛП

ФЛП Жавороков М.М.

03.2015 – 05.2017 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки: Функциональные обязанности: • разработка маркетинговой стратегии развития компании; • открытие новых торговых точек; • разработка и контроль над исполнением маркетинговых бюджетов; • анализ конкурентной среды, SWOT-анализ; • управление рекламной деятельностью; • руководство коллективом из 20 человек; • подбор, обучение и адаптация персонала, проведение собеседований; • заключение договоров о поставках; Достижения: • создал и раскрутил бренд торговой площадки «Мяско»; • организовал работу с нуля;

Директор

DS-MAX OSE Ltd

10.2010 – 03.2015 (4 роки 4 місяці)

Обов'язки: Функциональные обязанности: • анализ конъюнктуры рынка (конкурентов, ценовой анализ и т.д.); • разработка стратегии компании; • организация прямых продаж на Украине, B2B; • выявление и обучение менеджеров, создание из них директоров новых филиалов компании; • проведение тренингов менеджеров и дистрибьюторов; • Создание инфраструктуры; Достижения: • разработал комплексный маркетинговый план развития компании; • открытие новых филиалов в Украине и увеличение объема продаж; • Дипломы и грамоты за успешное развитие бизнеса в международной компании прямых продаж DS-MAX OSE Ltd.

Менеджер

DS-MAX OSE Ltd.

01.2009 – 10.2010 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки: Функциональные обязанности: • обучение дистрибьюторов; • занимался поиском потенциальных клиентов; • осуществлял прием и обработку заказов клиентов, оформлял необходимые документы; • вел коммерческие переговоры с клиентами; • выяснял потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывал заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента; • мотивировал клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта; • составлял ежемесячный план продаж; • вел клиентскую базу; • контролировал отгрузки продукции клиентам; • контролировал оплату покупателями товаров по заключенным договорам; • участвовал в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж; Достижения: • по результатам работы был отправлен в Москву для собеседования с вице-президентом компании DS-MAX OSE Ltd., Жуковым и получил назначение директора филиала.

Судовоитель

Работа под разными флагами

04.1998 – 08.2003 (5 років 4 місяці)

Обов'язки: Функциональные обязанности: • грузовые операции; • прокладка курса; • управление судном; • управление персоналом; Достижения: • опыт работы в англоязычных командах; • расширенное изучение английского

языка.

Освіта

Киевская Академия Водного Транспорта.

Спеціальність: Судоводитель

повна вища, 05.1994 – 10.2002 (8 років 5 місяців)

Знання мов

Русский - Професійний (експерт), Украинский - Професійний (експерт), Английский - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Личные качества: • аналитические способности; • инициативность; • коммуникабельность; • креативность; • лидерство; • логическое мышление; • напористость; • находчивость; • оптимизм; • организаторские способности; • ответственность; • решительность; • смелость; • способность к самостоятельному принятию решений; • стратегическое мышление; • стремление к нововведениям; • стремление к самореализации и успеху; • стрессоустойчивость; • требовательность; • уверенность в себе; • целеустремленность; • энергичность; • эрудиция.

1. Принятия решений и ответственности

Бизнес дает отдачу не за количество проделанной работы, а за результат. Есть результат хорошо, нет результата – неважно, почему его нет и кто в этом виноват. Можно тратить время в поисках виноватых, ждать пока кто-то другой даст подсказку, взяв на себя ответственность, но все это совершенно бессмысленная трата времени и нервов.

Самое первое, – это самостоятельно принимать правильные решения в своей жизни и быть готовым самостоятельно нести ответственность за их последствия. Без этого навыка – 100% ничего хорошего не выйдет, какими бы другими полезными навыками вы не владели.

2. Планирование и анализ

В голове у руководителя любого бизнеса должна быть полная картина всего бизнеса. Только в этом случае он сможет трезво оценивать ситуацию, делать правильные выводы и принимать трезвые решения.

Поэтому, второе, – это умение находить причинно-следственные связи в тех или иных процессах, то есть подвергать анализу все то, что происходит, а также уметь прогнозировать развитие событий при возникновении тех или иных обстоятельств, при принятии определенных решений и выполнении каких-либо действий.

Базовый навык аналитической деятельности приобретается интуитивно в процессе формирования личности человека на основе жизненного опыта. Чтобы этот процесс пошел быстрее стоит постоянно тренировать себя анализом.

В бизнесе развитие аналитического мышления позволит избавиться от большого количества ошибок, неверных решений, недочетов, а также поможет делать наиболее полные и правильные выводы для принятия решений в будущем.

3. Маркетинг и Реклама

Любой бизнес, в какой сфере бы он ни находился, сводится к продаже. Производство, услуги – все это будет бесполезно, если не найдет своего потребителя. А взаимный поиск спроса и предложения осуществляется с помощью рекламы. Сарафанное радио, Интернет, средства массовой информации, рекламные щиты и растяжки – это лишь несколько инструментов, позволяющих найти целевую аудиторию.

Каждый из этих инструментов может быть раскрыт еще на десяток более мелких видов рекламной деятельности. И каждый такой вид имеет свои особенности. Знание всех особенностей, а тем более наличие навыка рекламы позволяет использовать для продвижения бизнеса наиболее оптимальные способы, сокращая при этом расходы и повышая эффективность.

4. Ведение переговоров

Ни один серьезный бизнес не может обойтись без человеческих контактов. Где-то они сведены до минимума, где-то общение занимает почти весь процесс, но в любом случае переговоры – это ключевой момент в бизнесе. Продавцы консультанты, дистрибьюторы сетевого маркетинга, руководители крупных компаний – успех всех этих людей определяется тем, как они могут общаться.

Один и тот же товар можно описать по-разному, одни и те же слова могут звучать совершенно непохоже и, все это имеет гораздо большее значение, чем может показаться на первый взгляд. Значение имеет все, внешний вид,

слова, тембр голоса, внутренняя установка, навык ведения переговоров — это целая наука. Ее достаточно сложно освоить по книгам, лучше всего действуют тренинги и практический опыт (продажи, сетевой маркетинг).

5. Обучение (партнеров, команды)

Любая задача имеет множество решений. Среди этих решений есть более или менее эффективные. При этом, все мы хотим, чтобы бизнес развивался быстрее, дешевле и стабильнее. Соответственно важно более эффективно использовать человеческие ресурсы. Не важно кто эти люди, ваши подчиненные или партнеры.

В любом случае, более эффективно они смогут действовать в том случае, если будут знать что нужно делать и уметь применять знание на практике. Передать знания и помочь приобрести необходимый опыт (навык) — прямая задача любого руководителя, заинтересованного в росте. Чем более профессионально и успешно действуют люди в команде, тем более успешным становится и ее лидер.

6. Лидерство, мотивация

Правят бизнесом конечно бизнес процессы, но вот участвуют в этих бизнес процессах люди. А люди подвержены эмоциям. В каких-то ситуациях это хорошо, в каких-то плохо, но факт остается фактом — эмоции есть. История знает много примеров

Точно также в бизнесе, высокий уровень мотивации заставляет людей достигать более высоких результатов. Порой эмоциональное состояние оказывает более сильное влияние, чем наличие или отсутствие технических навыков.

Конечно же, не все, что потребуется для достижения успеха, на мой взгляд это лишь необходимый минимум, без овладения которым невозможно создать/развить успешный бизнес ни в какой области.

Профессиональные навыки:

опытный пользователь ПК: MsWord, Excel, PowerPoint, Internet, основы Adobe Photoshop, web верстка, СЭО. Средний уровень знания английского языка; опыт стратегического планирования и управления людьми; опыт ведения переговоров, опыт подбора, обучения, адаптации, мотивации персонала; опыт стратегического планирования; способность принимать нестандартные управленческие решения; способность сплотить коллектив; умение делегировать полномочия; умение контролировать; умение планировать и прогнозировать;

умение убеждать. Способность принимать нестандартные управленческие решения.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Для осуществления целей директор фирмы должен поставить следующие задачи: · Постановка целей и задач, необходимых для выведения фирмы в лидеры · Содействие осуществлению новых проектов, направленных на улучшение функционирования деятельности фирмы; ·