Марченко Андрій



ДИРЕКТОР, 60 000 ГРН.

13 листопада Місто: Київ

Готовий до відряджень: Харків, Дніпро, Кременчук

Вік: 57 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

директор

ДП "КСУ-411" ПАТ "Дніпроелектромонтаж" (Енергетика), Кропивницький
08.2023 – 06.2025 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

Загальне керівництво підприємством. Контроль загальновиробничих питань.

Проведення перемов на різних рівнях. Участь у державних програмах.

Планування та організація робочих процесів.

Запуск нових напрямків роботи підприємства. Участь у підбиранні персоналу.

директор

Текс Дженерал (Виробництво електророзподільчого обладнання), Черкаси
09.2022 – 03.2023 (5 місяців)

Обов'язки:

Загальне керівництво підприємством

Запуск виробничих потужностей (цех порошкової покраски, цех складання обладнання).

Налагоджування відносин з постачальниками матеріалів та обладнання.

Участь у тендерах. Контроль виконання робіт.

коммерческий директор

Смелянский электромеханический завод (Производство и ремонт электро оборудования подвижного состава), Сміла
02.2021 – 07.2021 (4 місяці)

Обов'язки:

Управление коммерческим отделом, отделом сбыта, отделом маркетинга. Разработка стратегии развития продаж. Формирование планов (ежемесячных, квартальных, годовых, скользящих). Подбор и обучение персонала. Ведение переговоров на всех уровнях. Работа с зарубежными представительствами. Участие в тендерах, включая международные. Внедрение CRM системы на предприятии. Поиск новых заказчиков. Контроль дебиторской задолженности. Формирование и сдача отчётности акционерам. Контроль за работой производства с целью выдерживания сроков поставки продукции заказчикам. Работа с поставщиками.

комерційний директор

Олександрійський рудоремонтний завод (Виготовлення та ремонт вузлів технологічного обладнання, металоконструкцій), Олександрія (Кіровоградська обл.)

07.2018 – 03.2019 (7 місяців)

Обов'язки:

Створення комерційної служби. Організація контролю роботи комерційної служби. Розробка маркетингової політики. Складання та контроль и виконання планів продажу (місячных, квартальних, перехідних). Участь в тендерах. Проведення переговорів на будь-якому рівні. Організація роботи системи CRM. Залучення нових замовників . Робота з оптимізації собівартості продукції.
За період роботы щомісячний обсяг реалізації збільшився з 600-800 тис.грн. до 3,5-6 млн.грн.

комерційний директор, заступник директора з виробництва компресорної техніки

Полтавський турбомеханічний завод (Виробництво енергетичного обладнання, компресорної техніки), Полтава

01.2015 – 03.2018 (3 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Загальне керівництво комерційним блоком та виробництвом компресорної техніки. Организація контролю за виготовленням , реалізацією та доставкою продукції Замовникам. Контроль роботи служб: логістики, забезпечення , виробництва, збуту. Робота с Замовниками та торгівельними представниками. Участь у переговорних процесах. Контроль роботи персоналу (CRM). Формування та контроль за виконанням планів виробництва, продажів. Робота в умовах проектного управління (створення проєктних команд, участь та керівництво проектами).

генеральный директор

ПівденноЮжМонтаж (Електромонтажні роботи, монтаж технологічного обладнання), Харків

09.2013 – 01.2015 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Кризис-менеджер.
Повне керівництво компанією. Просування на ринку України та вивід у робочий стан.
За період управління компанія збільшила спектр виконуємих робот, була сформована нова робоча команда. Компанія увішла до складу холдингу "Конкорд Груп" та стала одним із основних підрядних організацій на об'єктах ДТЕК та Метінвест, виконквалися роботи на ТЄС, об'єктах обленерго різних регіонів, гіпюрничозбагачувальних комбінатах. Була почата процедура сертифікації співробітників по системи ISO

генеральный директор

Атом (Виробництво енергозберігаючого обладнання), Кременчук

01.1998 – 05.2019 (21 рік 3 місяці)

Обов'язки:

--- Загальне керівництво компанії.
--- Підбір персоналу.
— Робота з клієнтською базою та підтримання її в актуальному стані
--- Робота з контролюючими органами
— Проведення переговорів з клиєнтами
— Складання комерційних пропозицій та укладання договорів
— Виставлення рахунків
— Пошук підрядників та взаємодія з ними
— Розробка перспективних планів робіт
— Контроль веденя документообігу у повному обсязі
— Перевірка звітів за результатами роботи
--- Участь у днржавних програмах
--- Участь в семінарах, виставках, конференціях, всебічно просування компанії.
--- Пошук потенційних замовників, робота з ними.
--- Створення підприємства з «нуля» до виходу у лідери своеї галкзі.
--- Пошук та залучення и клієнтів
--- Робота з крупними промисловими підприємствами в галузі енергетики, енергозбереження.
--- Участь в розробках, погодженях та реалізації проектів в області енергетики.
--- Виготовлення та продаж складного технологічного обладнання.
--- Загальні знання у области проектно-кошторисної документації.
--- Використання різних технологій продажів.
--- Знання ділового етикету

--- Участь в виставках, семінарах, форумах.
--- Контроль за виконанням укладених договорів та контрактів.
--- Робота з пошуку постачальників, субподрядників та контролю за їх роботою.
--- Ведення переговорів на будь-якому рівні.

Пілот вертольоту

Новоуренгойський об'єднаний авіазагін (Перевезення людей та вантажів), Новий Уренгой

11.1991 – 03.1997 (5 років 3 місяці)

Обов'язки:

Робота другим пілотом вертольоту Мі-8. Виконання польотів у різних умовах, нічні польоти. Перевезення вантажів, у т.ч. на зовнішній підвісці. Робота в умовах Крайньої Півночі при низьких температурах. Нальоту більше 1500 годин. Великий досвід роботи в екстремальних умовах. Швидкість прийняття рішень.

Освіта

Кременчуцьке льотне училище ЦА (Кременчук)

Спеціальність: Пілот вертольота

середньо-спеціальна, 09.1986 – 11.1991 (5 років 2 місяці)

Додаткова освіта

• Курси підвищення кваліфікації. Спеціаліст в області управління технологічними процесами. Компанія "ABB", Хельсінки, Фінляндія (2007 год)

• Спеціалізовані курси "Робота з міжнародними компаніями у області виготовлення обладнання". Компанія ABB, Фінляндія (2006 год)

Знання мов

Англійська - Середній, Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач. Навички роботи з основними програмами: Word, Exel, 1С. Робота з програмами контролю праці співробітників (CRM)
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Досвід роботи на керівних посадах понад 20 років. Оперативне планування Лідерство Вміння працювати у стресових умовах (понад 25 років) Навички міжособистого спілкування о (понад 25 років) Цілеспрямованість Спрямованість до розвитку та професійному росту. Вміння організовувати та мотивувати співробітників. Вміння ставити задачі та контролювати хід їх виконання. Вміння добиватися необхідних результатів, наполегливість. Вміння відстоювати свою точку зору. Комунікабельність. Вміння знаходити вихід з любої ситуації. Швидкість прийняття рішень. Вміння працювати у складі команди. Достатній досвід реалізації комплексних проектів. Розвинутий кругооблік. Великий досвід роботи з іноземними компаніями, включаючи світрвих лідерів в галузі виробництва різного обладнання (Шнейдер Електрік, ABB, Дженерал Електрік та інших.) Досвід розподілу обов'язків. Знання різних технологій продажів. Вміння виконувати глибокий аналіз ситуацій. Готовність до відряджень. Наявність водійських працювати категорії (B) Наявність авто. Хобі - заняття спортом (футбол, ковзани, роліки), мандрування.