

★ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, 48 000 ГРН.

🔄 17 вересня 2019 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Консалтинг, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Руководитель направления в Украине и странах ЕС

ООО «Медиа Констракшн» (телевидение), Київ

08.2018 – По теперішній час (5 років 8 місяців)

Обов'язки:

Разработка стратегии вывода на рынок Украины европейского телепроекта. Развитие и сопровождение деятельности существующего проекта в странах ЕС. Подготовка нормативной документации, регламентирующей деятельность и взаимодействие структурных подразделений компании участвующих в проекте. Контроль выполнения поставленных задач на уровне руководителей структурных подразделений. Подготовка и контроль выполнения планов продаж на всех продающих площадках проекта. Участие в подборе персонала, подготовка функционалов для сотрудников, определение продуктов ожидаемых как от структурных подразделений, так и по каждому сотруднику в отдельности, разработка и внедрение KPI для структурных подразделений в целом и сотрудников в отдельности, разработка и внедрение системы мотивации для участников проекта.

коммерческий директор

ТД "КСЛ" (Производственная компания, металлообработка), Київ

05.2018 – 08.2018 (3 місяці)

Обов'язки:

Разработка и внедрение принципиально нового подхода к формированию департамента продаж. Подготовка системы поиска персонала для департамента, его обучения и адаптации. Формирование стратегии продвижения уже существующей продуктовой линейки, а также создание условий для генерации идей с возможностью развития их в самостоятельные направления. Внедрение мотивационной карты для каждого сотрудника департамента. Создание эффективной системы отчетности позволяющей объективно оценить вклад каждого сотрудника департамента в рабочий процесс и при необходимости быстро реагировать на ситуацию. Подготовка внутренней нормативной документации регламентирующей как деятельность сотрудников, так и эффективность процессов, включая взаимодействие с структурными подразделениями компании.

Управляющий ВЭД, руководитель отдела продаж

ООО "Алюинт" (Производственная компания, мебель), Київ

10.2016 – 03.2018 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Разработка системы продвижения продукции компании на внешних рынках. Составление планов реализации произведенного ассортимента на торговых площадках Украины (онлайн, физические площадки). Разработка планов продаж для региональных менеджеров, менеджеров корпоративного сектора, контроль и анализ выполнения плановых показателей. Разработка системы мотивации персонала вверенного подразделения и методики принятия управленческих решений для компании в целом.

руководитель отдела продаж

Телевизионный салон "Тюсо" (Телемаркетинг), Київ

06.2016 – 10.2016 (3 місяці)

Обов'язки:

Обеспечение реализации плановых показателей компании. Участие в реорганизации отдела. Участие в разработке и внедрение эффективной системы мотивации для сотрудников отдела способствующей увеличению объема продаж.

Заместитель директора по маркетингу

ООО "НПФ" Спецремтехнология" (Станкостроение. Металлообработка.), Днепр

11.2012 – 06.2016 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- разрабатывал план вывода предприятия на рынки стран ближнего зарубежья.
- занимался продвижением предприятия на российском рынке металлообработки.
- проводил работы по продвижению услуг компании на рынках Польши, Молдовы, Казахстана.

Достижения:

- будучи руководителем внешних направлений смог реализовать более 20 контрактов на территории РФ, Молдовы и Казахстана.
- осуществлял полный контроль за реализацией контрактов с момента заключения и до момента окончания работ.
- была наработана база более чем 2000 потенциальных заказчиков.

Маркетинг директор

ООО "БиДжиЮ инвест" (Финансовые услуги), Днепр

06.2006 – 11.2006 (5 місяців)

Обов'язки:

- руководство командой старт-менеджеров в создании Финансово-Инвестиционной Группы "Украинский альянс", - разрабатывал план вывода группы компаний на рынок Украины,

- разрабатывал методику принятия управленческих и административных решений для группы компаний,

- "увязал" управленческую горизонталь между всеми подразделениями группы компаний,
- контролировал подготовку плана и методических пособий для обучения финансовых консультантов.

Достижения:

- проект реализован.

Собственник

Сеть магазинов "Le Style" (Розничная торговля), Днепр

12.2005 – 10.2012 (6 років 10 місяців)

Обов'язки:

"Le Style". Розничная продажа одежды молодых итальянских и испанских брендов средней ценовой категории.)

Создал и развил сеть магазинов одежды.

Директор. Руководитель проекта учета гидротранспорта и оборотного водоснабжения НКГОКа ОАО "Криворожсталь"

ООО "Политон" (Промышленный инжиниринг), Днепр

03.2003 – 07.2008 (5 років 4 місяці)

Обов'язки:

- разработка проекта,
- защита проекта на техсовете ОАО "Криворожсталь",
- реализация пилотного проекта учета гидротранспорта и оборотного водоснабжения,
- контроль за реализацией проекта в пределах комбината.

Достижения:

- разработал, защитил и реализовал уникальный в своем роде проект учета на крупном промышленном предприятии.
- проект учета позволил комбинату оптимизировать процесс использования технических вод при обогащении руды и соответственно сэкономить достаточно большие средства.

директор

ООО "Нафта Альянс" (Оптовая торговля), Днепр
09.2001 – 03.2003 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

исполнительный директор

ООО "Нафта Альянс" (Оптовая торговля), Днепр
06.2001 – 09.2001 (3 місяці)

Обов'язки:

- вывел на рынок оптовой торговли нефтепродуктами и организовал работу нового оператора,
- создал эффективную систему реализации светлых и темных нефтепродуктов, как в Украине, так и в странах Восточной Европы.

директор

ООО "Басс ойл" (Оптовое - розничная торговля), Днепр
12.1998 – 06.2001 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятия,
- занимался развитием предприятия.

Достижения:

- оптимизировал деятельность предприятия,
- создал условия позволяющие предприятию нарастить объёмы продаж светлых нефтепродуктов.

директор

ПТ "Наше Дело" (Финансовые услуги), Днепр
07.1994 – 12.1998 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки:

- планирование финансово-хозяйственной деятельности компании,
- контроль деятельности всех структурных подразделений компании,
- контроль реализации установленных планов продаж продуктов и услуг, как компании так и дочерних предприятий.

Достижения:

- создание компании с нуля и дальнейшее развитие в разных направлениях,
- за 4 года управления компанией штат сотрудников увеличился с 8 человек до 120,
- в 1996 году по рейтингу Минфина, компания занимала третье место на рынке "малых кредитов" Украины,
- существует по сей день.

эксперт

МСПП "Контраст" (Оптовая торговля), Днепр
09.1993 – 07.1994 (9 місяців)

Обов'язки:

Курировал оптовые поставки автомобилей производства "АвтоЗАЗ" в г. Москва.

- приемка ж.д. вагонов с автотехникой,
- помощь в расстаживании,
- контроль реализации автотехники через автосалоны,
- конвертация средств полученных от реализации автотехники,
- перевод средств полученных от реализации автотехники в Украину.

Достижения:

За время работы принял и реализовал более 500 автомобилей.

Освіта

ДГУ

Спеціальність: Финансы и кредит, економіст

повна вища, 09.1991 – 06.1996 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- Мастерская достижений (г. Киев) Бизнес-тренинг «Личная эффективность»

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Спосіб к самообразованию. Могу работать, как в команде, так и самостоятельно. Отличный переговорщик. Целеустремленный, коммуникабельный, ответственный, пунктуальный, тактичный, обладаю чувством юмора. Требователен к себе и подчиненным. Не теряюсь в сложных ситуациях. Умею быстро принимать решения и не боюсь нести за них ответственность. Женат. Имею двоих детей. Военная служба Проходил службу в рядах советской армии с 1988 - 1990 годы. Демобилизован в звании мл.сержант.