

ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ

🔄 23 червня
2020

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

руководитель управления развития

ООО НРП (продажа электроники), Київ
10.2018 – 09.2019 (11 місяців)

Обов'язки:

- выполнения планов развития сети, проведение реформатов существующих магазинов с увеличением площади
- ведение переговоров с собственниками помещений
- обеспечение существующей сети необходимыми расходными материалами и проведение ремонта в случае необходимости.
- проведение тендеров на выполнение строительно-монтажных работ
- контроль качества проведенного ремонта.

Достижения: открыто 6 новых магазина, проведен реформат 6 существующих магазинов. Уменьшена стоимость затрат на открытие магазина.

директор по развитию сети

ООО Омега (розничная торговля продуктами питания), Дніпро
10.2014 – 04.2018 (3 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- выполнение планов развития сети согласно стратегии развития компании
- ведение переговоров с собственниками помещений и региональных сетей
- организация взаимодействия всех департаментов компании для своевременного открытия магазинов
- организация взаимодействия с собственниками помещений действующих магазинов
- контроль работы отдела субаренды
- анализ работы конкурентов
- полный цикл работ по заключению долгосрочных договоров аренды

Достижения: В компании разработан и внедрен принцип гео-маркетинга. Стандартизирован процесс принятия решения по новым объектам. Постоянное выполнение планов по доходу от субаренды и расходов на аренду. Сеть стабильно развивается. Открыл 9 магазинов

начальник отдела развития

ООО Амстор (розничная торговля продуктами питания), Донецьк
06.2011 – 09.2014 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

- определение планов развития сети согласно стратегии развития компании
- ведение переговоров с собственниками помещений и региональных сетей
- организация взаимодействия всех структурных подразделений компании для своевременного открытия магазинов
- контроль выполнения плана работ по открытию магазинов
- подготовка материалов для наблюдательного совета холдинга
- презентация развития в заданном регионе
- анализ работы конкурентов
- заключение долгосрочных договоров аренды

Достижения: Сеть увеличилась с 25 до 41 магазина, вхождение в новые регионы- Львов, Киев, Днепропетровск

руководитель розничной сети

ООО Компьютерный Всесвіт (розничная торговля ИТ техникой), Львів
02.2009 – 04.2011 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- управление персоналом магазинов розничной сети по продаже компьютеров и ИТ-техники
- обеспечение работы магазинов согласно норм и правил компании
- организация взаимодействия подразделений офиса с магазинами для обеспечения эффективности работы
- проведение аттестации персонала

Достижения: Сеть «пережила кризис» и далее развивается, слияние двух сетей произвел без остановки работы магазинов.

менеджер по развитию

ООО Компьютерный Всесвіт (розничная торговля ИТ техникой), Львів
05.2008 – 02.2009 (9 місяців)

Обов'язки:

- поиск помещений под магазины во всех регионах Украины
- заключение договоров аренды
- получение всех разрешительных документов для работы ТТ
- запуск магазина с нуля
- обучение персонала работе с кассовым аппаратом, работе с клиентами
- проверка знаний ИТ-техники
-

Достижения: Открыл и запустил 15 магазинов. Во время «кризиса 2008» благодаря переговорам с собственниками помещений уменьшил арендные ставки на 45%

заместитель руководителя розничной сети

ООО ВухоКом (розничная торговля мобильными телефонами), Львів
02.2007 – 05.2008 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

- организация с нуля работы розничной сети

- набір персонала в офіс і магазини
- організація роботи офіса
- пошук і відкриття нових магазинів
- злиття 2-х мереж
-

Достиження: Після покупки ООО «М-фон» торгової мережі «Вухо-Ком» більше 60 магазинів за місяць привів до стандартів компанії, атестацію персоналу і налаштував роботу всієї мережі.

директор

ООО Евант

06.2004 – 02.2007 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

- організація роботи з оператором Київстар
- розвиток дилерської мережі
- забезпечення роботи 37 салонів мобільної зв'язі
- дистрибуція припайд - продукції оператора Київстар

Достиження: Збільшив дилерську мережу по Україні до 100 магазинів, оборот по припайд-продукції в 5 раз (без залучення коштів власників), рентабельність від роботи з оператором на 40%

Освіта

КВИРТУ (Київ)

Спеціальність: радіотехнічний, радіоінженер

повна вища, 07.1990 – 06.1995 (4 роки 11 місяців)

Додаткова освіта

- 2002-2010 гг. Тренінги: «Ефективні продажі», «Управління продажами», «Управління персоналом» «Ефективні переговори» і др.

Знання мов

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

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Пакет офісних програм, 1С8

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: порядочність розумне почуття гумору находчивість, здатність швидко приймати рішення в складних ситуаціях вміння швидко знаходити загальну мову з різними людьми вимогливість до себе і підпорядкованим хороші організаційні здатності

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Желание принести пользу компании и заработать денег