

Рудаков Олег

ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА, КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ

🔄 24 листопада
2024

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 56 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, часткова зайнятість

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

[Увійдіть](#) або [zareestruytesya](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Керівництво, організація, адміністрування, продаж

Від торгового представника до керівника підприємства (.), Київ
07.1990 – 12.2014 (24 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Досвід управлінської роботи на посадах директора, комерційного директора, директора з розвитку національних вітчизняних і зарубіжних компаній, пов'язаних з керівництвом трудовими колективами понад 15 років.

Організація і контроль бухгалтерського та управлінського обліку, фінансово-господарської діяльності підприємства, ЗЕД.

Управління фінансовими потоками, планування і контроль виконання фін. операцій.

Досвід бюджетування, контроль його виконання, управління підприємством (колективом до 150 осіб) у т.ч. продажі.

Досвід бізнес-планування, startup проектів, управління представництвами (філіями), логістикою, підбір і навчання кадрів, створення результативних команд.

Досвід пошуку, ремонту та будівництва офісних і складських приміщень.

Організація структурного взаємодії служб і підрозділів підприємства.

Відмінні організаторські здібності.

Досвід управління процесом навчання і розвитку персоналу. * Збір потреб підрозділів у навчанні у вигляді планів на поточний рік в усіх напрямках навчання; * Організація навчання співробітників в зовнішніх організаціях, на конференціях, організація корпоративних груп (всіх категорій співробітників і напрямків діяльності компанії, у тому числі сервісних підрозділів); * Організація сертифікації співробітників щодо обов'язкових програм, у тому числі, згідно вимог компанії.

Впровадження CRM, клієнтоорієнтованого процесу продажів.

Представлення інтересів Компанії в державних органах та органах місцевого самоврядування.

Участь у складанні зовнішньоекономічних контрактів і договорів, пакетів документів поставки, робота з митними структурами, особисто та через митних брокерів.

Реєстрація лікарських препаратів, робота з «Центральною лабораторією з аналізу якості лікарських засобів і медичної продукції», робота з Державною інспекцією з контролю якості лікарських засобів Міністерства охорони здоров'я.

Розробка і реалізація проектів, пов'язаних зі збільшенням ринкової частки на ринку, програм лояльності клієнтів.

Організація і проведення виставкових заходів.

Досвід виведення на ринок нових продуктів.

Досвід роботи з мережами та дистриб'юторами.

Освіта

Всесвітній технологічний університет (Київ)

Спеціальність: майстер бізнес адміністрування

незакінчена вища, 06.2009 – 12.2019 (10 років 5 місяців)

Військове училище (Київ)

Спеціальність: Історія, соціологія

повна вища, 08.1986 – 07.1990 (3 роки 10 місяців)

Додаткова освіта

• Школа міжнародного маркетингу «INTMAR». Національний Координаторський Центр реалізації комплексної програми соціальної і професійної адаптації звільнених військовослужбовців. (Програма TACIS Європейського Союзу).

Знання мов

Англійська - Початковий, Французька - Початковий, Німецька - Початковий, Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Досвідчений користувач ПК: MS Windows, Word, Exel, Internet, Outlook, 1C Підприємство, Клієнт-Банк, CRM системи. Посвідчення водія категорії "B, C", досвід водіння більше 20 років, закордонний паспорт.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Тренінги. 2007 - «Ефективний керівник» Тренінгова компанія «NORDIC» 2007 - «Техніка продажів і ведення переговорів. Підвищення особистої ефективності» Тренінгова компанія «NORDIC» 2007 - «Основи тайм - менеджменту і ефективні комунікації» Тренінгова компанія «NORDIC» 2006 - «Технології управління особистою ефективністю в переговорах» Агентство «Бізнес-Майстер» 2005 - «Ефективна взаємодія в команді» Тренінгова компанія «Федоров і партнери» 2005 - «Організація роботи керівника структурного підрозділу» Агентство «Бізнес-Майстер» 2004 - «Навички ефективної взаємодії та Комунікації» Тренінгова компанія «Федоров і партнери» 2003 - «Програма розвитку співробітників компанії Genom» Бізнес-школа «Гермес» 1999 - Основи організації та управління малих і середніх підприємств. Школа міжнародного маркетингу- «INTMAR»