

ДИРЕКТОР

🔄 28 жовтня 2020 📍 Місто: [Херсон](#)

📍 Готовий до відряджень: [Київ](#)

Вік: 59 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, сезонна робота

Категорії: Готельний бізнес, Ресторанний бізнес, кулінарія, Керівництво

✓ Готовий до відряджень

Опис

Игорь Владиринович Ермолаев.

Опыт работы.

Consulting Service. Нью Йорк, США 2008 — по настоящее время.

Директор.

Предоставление консультационных услуг по различным бизнес проектам, приобретению заказчиком объектов, специализирующихся на торговой деятельности, сфере услуг, медицинской и фармакологической направленности. А также отелей, гостиниц, в Украине, ближнем и дальнем зарубежье. Проведение технико-экономическое расчётов и обоснований рентабельности, окупаемости, перспектив развития, затрат, а также рисков, связанных как с экономическими, так и политическими факторами, влияющими на конкретные бизнес-проекты. Разработка концепции предприятия, обоснования штатного расписания, разработка должностных инструкций, подбор и тренинг кадрового состава, сопровождение в получении разрешительных документов и лицензий, взаимодействие с фискальными службами. Запуск объекта, менеджмент и сопровождение на первоначальном этапе функционирования предприятия.

ООО "ТК ЭСТА", Москва, Россия 2005 – 2008.

Коммерческий директор.

Осуществлял коммерческую деятельность B2B, связанную закупками и продажами оборудования, используемого для добычи нефти и газа, в том числе, всего спектра механизмов, товаров и предметов относящиеся к материально-технической базе и структуре отрасли, а также условиям жизнедеятельности и обеспечения работников отрасли. что необходимо для инфраструктуры добычи нефти, газа и быта рабочих в этой области. Проводил маркетинговые исследования на рынках России, Украины, странах Европы и США, по закупке оборудования, механизмов и техники в этих странах, а также проводил переговоры, заключал контракты, осуществлял командировки в эти страны для приобретения оборудования.

CATERES, INC, Нью Йорк, США

Нью Йорк, США. 1997 -- 2005.

Управляющий ресторана.

Управлял и координировал всеми процессами, связанными с ежедневной работой ресторана. Проводил мероприятия по эффективной работе ресторана на 850 посадочных мест. Обеспечивал рентабельность и увеличение прибыльной части бюджета, сокращение издержек производства, контроль за товарными запасами, а также условиями хранения качества товаров, так и готовых блюд. Неуклонно повышал качество обслуживания

клиентов и предоставление дополнительных услуг, связанных с обслуживанием. Подбор, обучение и тренинги, мотивацию персонала из 130 официантов, 25 работников кухни, штата охраны, работников парковки, а/м и др. Разрабатывал штатное расписание и функциональные обязанности всего персонала. Обеспечивал комплексное, слаженное взаимодействие работников кухни с официантами. Составлял заказы и закупки на поставки продуктов, напитков, алкогольной группы, скатертей, посуды, и т.п. Контролировал качество и сроки доставки заказов. Координировал общие действия обслуживающего персонала во время проведения различных торжеств, включая фуршеты и шведские столы. Постоянно контактировал с клиентами в т.ч. для обеспечения контроля качества обслуживания гостей. Обеспечивал достижение высокой рентабельности, отличного качества обслуживания, сокращения затратной части и оптимизации расходов производства.

МПО Статус, Херсон, Украина. 1992 – 1997.

Директор.

Руководил торговой компанией, специализирующейся по импорт-экспортным операциям, лицензированием продукции металлургической продукции с заводов- Алчевска, Донецка, Днепропетровска, Запорожья, Мариуполя, Харьцызка. Также осуществлял торговые операции, по закупке и продаже сельхозпродукцией: зерновыми культурами, подсолнечником, маслом, шротом, кормами для животноводства. Продовольственными и непродовольственными товарами. Установление контактов и проведение переговоров относительно долгосрочных контрактов с производителями продукции, сырья, продуктов и товаров. Развитие объем продаж, маркетинг стратегии планирование. Эффективность стратегии планирования рентабельности, оптимизация издержек, подбор и подготовка персонала.

Суворовский протторг. Херсон, Украина 1989 – 1992.

Директор универсама.

. Обеспечивал эффективную работу магазина, выполнение плана, осуществлял рост продаж, повышение рентабельности предприятия и оптимизации затратной части. Анализировал и оценивал экономические показатели магазина- товарооборот, рентабельность, издержки обращения, товарные запасы. Проводил контроль за финансовой дисциплиной, кассовой отчетностью и документацией, товаротранспортными накладными, товарно-материальной отчетностью по отделам и всего магазина, инкассацией, участвовал в проведении инвентаризации, переучета и ревизий. Постоянно контактировал с поставщиками для оптимизации работы и ассортимента, сокращения времени и транспортных издержек поставок. Контролировал качество товаров, соблюдение сроков реализации и условий хранения товара, в т.ч. условия соблюдения температурного режима, постоянно расширял ассортиментный ряд товаров и групп, следил за их насыщением. Осуществлял контроль и своевременные ремонтные мероприятия по работе всего торгового оборудования и механизмов предприятия. Управлял персоналом магазина, подбор (обучение, развитие и мотивация персонала).

Служба в Вооруженных Силах. 1983 — 1985.

Фельдшер.

Образование.

Донецкий государственный университет экономики и торговли, Донецк, Украина.

Торгово-экономический факультет. Экономист. Диплом с отличием. 1989.

Медицинское училище. Берислав, Херсонская обл., Украина.

Фельдшерский факультет., Фельдшер. 1983