РУКОВОДИТЕЛЬ

15 березня 2021 Місто: Одеса

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Охорона, безпека, Керівництво, Юриспруденція, право

✔ Готовий до відряджень

Опис

Цель:

максимально обоюдовыгодное сотрудничество, партнерство, проектная работа и т.п.

максимальная динамика, масштаб и перспектива

Образование

2002 – 2006 гг. – г. Киев

Европейский университет финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса–

совместно с Академиями МВД и СБУ (г. Киев)

Факультет права и безопасности предпринимательства

Специальность: менеджмент безопасности организаций, юриспруденция

Дополнительное образование - тренинги и семинары:

бизнес и консалтинг

психология личностного роста

эффективные продажи

техники эффективных коммуникаций

Сферы применения профессиональных навыков

1) Консультант руководителя/владельца по созданию нового направления "с нуля" и "под ключ".

На основании заданной идеи выстраивание:

- концепции

- структуры

- системы коммуникации, взаимодействия персонала, документооборота и т.п.

- подбора и обучения персонала

(в т.ч. создание обучающих программ, тренингов для достижения требуемого уровня квалификации)

- рекламной кампании

и т.п.

а также аналитика по уже имеющимся на рынке:

- поставщикам

- потребителям

- конкурентам

2) Консультант руководителя/владельца по оптимизации уже имеющегося бизнеса с целью:

обнаружения ошибок в работе предприятия или персонала, определения причин низкой прибыли, поиска выгодных источников дохода и путей развития, тестирования товара/услуги и т.д.

"Сканирование" предприятия/отдела в виде:

- тайного покупателя (отдельная, разовая проверка конкретного товара/услуги в качестве покупателя)

- бизнес-шпиона (внутренняя, скрытая проверка предприятия/отдела в качестве сотрудника, цель присутствия которого известна нанимателю, но неизвестна персоналу)

- ревизора, проверяющего (открытая проверка предприятия/отдела по заданному нанимателем направлению)

3) Сбор (выведывание) информации и аналитика рынка или конкурентов по любому конкретно заданному направлению. Работа по открытым (интернет, мас-медиа, выставки, презентации и т.п.) и скрытым (внутренним) источникам информации.

4) Работа с документами

5) Другие направления, аналогичные выше перечисленным.

Личные качества

Быстрая и легкая обучаемость, высокая адаптивность, аналитический склад ума, внимание к деталям, педантичность, пунктуальность, целеустремленность, перспективность мышления, порядочность, ответственность, воспитанность и тактичность, презентабельная внешность.

Способности и навыки

сильные коммуникативные навыки / легкое и эффективное общение с любым социальным уровнем

выявление ошибок, неточностей и слабых сторон

определение лучших способов решения проблем и перспективных путей развития

грамотная речь и письмо

качественная и быстрая работа с любой информацией

внимание и точность в работе с документами

знание психологии и техник продаж

навыки работы с аудиторией (презентации, семинары, обучающие программы)

умение обучать и эффективно передавать опыт, знания

знание языков: русский, украинский, английский, немецкий

знание ПК: опытный пользователь

Основной опыт работы

2018 - 2020 гг.

ООО «МОНСАР» (г. Одесса)

Оптовая продажа сахара, соли и круп

Должность: коммерческий директор

Основные функциональные обязанности:

мониторинг и аналитика рынка

маркетинговый аудит предприятия

разработка мероприятий по расширению рынков сбыта и увеличению объемов продаж

организация процесса закупок, продаж и логистики

выстраивание отношений с банком и партнерами, предоставляющими IT-услуги

разработка, организация и контроль документооборота

налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми партнерами

2017 г.

ООО «ГУТТРЕЙД» (г. Одесса)

Оптовая продажа сахара

Должность: директор

Основные функциональные обязанности:

выстраивание отношений и взаимодействие с контролирующими органами (в т.ч. проверки, обыски, допросы), банком

налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми партнерами

выявление и устранение недостатков в работе компании

организация и контроль деятельности предприятия

мониторинг и аналитика рынка сахара

координация и оперативное руководство сотрудниками

систематизация и оцифровка сведений, баз данных и контроль за их ведением

разработка, организация и контроль документооборота

2014 – 2017 гг.

ООО «ОДА-ТРЕЙД» (г. Одесса)

Оптовая торговля зерновыми

Должность: управляющий компанией

Приглашен на должность управляющего компанией. Изначально "вошел" в компанию рядовым сотрудником с целью выявления и изучения проблем компании "изнутри".

Основные функциональные обязанности:

выявление и устранение слабых сторон компании и причин низкой прибыли

разработка и внедрение новой концепции работы компании

выстраивание системы взаимодействия и коммуникации персонала

оптимизация всех бизнес-процессов в компании

подбор и обучение персонала

разработка и внедрение новых перспективных направлений развития компании

поиск поставщиков и покупателей зерновых

аналитика и мониторинг зернового рынка

2010 – 2014 гг.

ООО «ГУТ.» / **ООО «Транспортная компания КАРГОТРАНС»**(г. Одесса)

Таможенно-брокерская компания (ВЭД, экспедирование грузов, оптовая торговля и экспорт зерновых и сахара)

Должность: менеджер ВЭД

Приглашен в качестве аналитика и менеджера по работе с ключевыми клиентами.

За 3 месяца стал ведущим менеджером ВЭД, курирующим весь экспорт зерновых и сахара.

Основные функциональные обязанности:

заключение и ведение внешнеэкономических контрактов (зерновые, сахар)

создание системы эффективного взаимодействия всех участников выполнения экспортного контракта (экспортер, импортер, брокер, экспедитор, таможня, сюрвейер)

аналитика и мониторинг рынка зерновых и сахара

контроль и учет поставок зерновых и сахара

2009 – 2010 гг.

Swiss Capital Consulting (г. Одесса)

(Холдинг Swiss Capital Investments -Болгария**)**

Международная инвестиционно-консалтинговая компания

Должность: Помощник и консультант руководителя по вопросам развития

Приглашен в качестве бизнес-консультанта с целью выявления и изучения проблем компании "изнутри".

В последующем занимал должность помощника руководителя по вопросам развития.

Основные функциональные обязанности:

выявление слабых сторон компании

оптимизация существующих схем и методов работы

разработка новых перспективных направлений развития

улучшение существующих и создание новых обучающих программ для персонала (тренинги, презентации)

аналитика и мониторинг конкурентов

создание информационной базы данных финансовых посредников Украины

2006 – 2008 гг.

Корпорация «Альянс» (г. Одесса)

Агентство недвижимости, строительство, финансовые, юридические и консалтинговые услуги в сфере недвижимости

Должность: Риелтор VIP-департамента АН «Альянс».

Помощник руководителя и консультант по вопросам развития.

Начинал свою деятельность в качестве риелтора обычного (1-го из 30) филиала корпорации.

В дальнейшем вошел в ТОП-10 самых успешных риелторов корпорации. Был приглашен на должность впервые открывающегося в структуре корпорации VIP-департамента.

Вскоре совместил должность риелтора и консультанта руководителя VIP-департамента по вопросам развития.

Основные функциональные обязанности:

продажа элитной недвижимости (новострой, вторичный рынок, коммерческая, земля)

консультации и юридическое сопровождение сделок

аналитика рынка недвижимости

создание и сопровождение рекламных кампаний

аналитика и мониторинг конкурентов, их схем работы

выявление слабых сторон в работе департамента и компании в целом

оптимизация существующих методов работы

разработка новых направлений и эффективных схем работы

2004 – 2005 гг.

Концерн «LR – International» (Германия)

Международный парфюмерно – косметический концерн (разработка, производство и продажа элитной именной парфюмерии, косметики, средств по уходу за телом)

Должность: Руководитель структуры (прямые продажи)

Разработал и создал "с нуля" систему "дупликации" по привлечению и обучению персонала, не имеющей аналогов в других структурах и во всей компании в целом.

Система включала в себя полный набор оффлайн и онлайн бизнес-презентаций, тренингов, информации о продуктах, аудио и видео материалов.

Открыл новый восточный регион Украины и создал там работающую структуру.

Основные функциональные обязанности:

подбор, обучение и подготовка персонала

создание и проведение тренингов и презентаций

продажа, доставка и документальное оформление заказов

ведение клиентской базы

аналитика по конкурентам, их ценам и предложениям на рынке

поиск и предложение прибыльных каналов продаж