Комский Сергей



ДИРЕКТОР ПРЕДПРИЯТИЯ

1 листопада

Місто: Дніпро

Вік: 60 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Квалификация: Управление крупным предприятием.
- Большой и разнообразный опыт в организации процессов функционирования компании начиная с учреждения предприятия , ввода в эксплуатацию до организации эффективного функционирования торгово - производственной компании или группы компаний .
- Досконалное знание работы отделов продаж и маркетинга, рекламных отделов, отделов ВЭД, складов, транспортных цехов, служб производства, служб безопасности предприятия ,служб управленческого финансового учета ,кадровых служб и служб УЧР

- Организовываю принятие решений и решение проблем на предприятии таким образом, чтобы подчиненные понимали правильность решения, принимали в нем участие и разделяли мою позицию и мнение .
- Работаю на результат, управляю по результатам деятельности.
- Умею вдохновлять команду на достижение поставленных целей Использую методы коучинга (развивающего консультирования) для членов команды .
Успешный опыт: менеджмента, маркетинга, прямых продаж B2C, администрирования производств, управление национальными проектами.
Управленческие навыки:
Аудит и структурирование бизнес процессов предприятий, внедрение новых методов управления,стратегическое планирование деятельности предприятия. Разработка маркетинговых стратегий предприятия.
Определение рыночной цены, применение тактик 4P@ 7P, позиционирование продукта, макро- анализ рынка, SWOT –анализ.
Анализ внутренней ставки дохода, анализ ставки прибыли на вложенный капитал, анализ ликвидности.
Работа с государственными и не государственными структурами. Кризис менеджмент предприятия .
Оптимизация бизнес-процессов.Управление переменами,Lean Management .Операционная эффективность.
Финансовое управление и Управленческий Учет, внедрение на предприятиях системы сводного управленческого учета P&L, ROI, ERP , CRM , финансовый учет и анализ;.
- Организация и управление ВЭД компании, контракты, таможни.
- Входящая и исходящая логистика.
- Контроль по исполнению обязательств по контрактам.
- Разработка и использование техник и тактик продаж, прямые элитные , FMCG , B2B , B2C .
Меркетинг (Брендинг, управление брендом, вывод бренда на национальний уровень) цифровой маркетинг .
- Навык работы с программами MS Office (Excel, Visio), 1C8.2, Битрикс 24, Маркет+, WordPress, Bootstrap, CS5 , Zoom;

Личные качества :
- Высокая работоспособность.
- Ответственен.
- Энергичен.
- Коммуникабелен.
- Требователен к себе и подчиненным.
- Пунктуален.
- Целеустремлен.
- Щепетилен в денежных вопросах.
- Реальный Лидер.

- Аналитический и технический склад ума.
- Экономический образ мышления.
- Презентабелен.

с 04. 2019 по 09.2019
SaM - Solutions (IT - разработка ПО)

Исполнительный директор .

- Оперативное управление производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, отчитывался перед Советом директоров и Генеральным директором.
- Установленна практика управления превосходством в организации.

- Создана стратегия компании, ценности, видение и миссия , все внедрили за достаточно короткое время (менее 6 месяцев).
- Построил , мотивировал и постоянно тренировал ключевых менеджеров команды управления , сформировал организационную культуру для создания и поддержания превосходства во всей деятельности компании,
- Аудит и структурирование бизнес процессов.
- Создал эффективную бизнес структуру.
- Срочный контракт.

с 11.2008 по 06.2017

Автотрейдинг-Днепр, Автоцентр - Днепр, РК - Днепр, Днепр (Автобизнес)

официальный дилер Рено , Сузуки , Сузуки- Мото , Шкода.
Генеральный директор группы компаний.

Комплексное управление компаниями;
- Организация, контроль и анализ всех направлений деятельности дилерских центров,
- Организация процессов функционирования компаний, учреждение предприятий в Государственных органах ;
- Строительство и ввод в эксплуатацию автомобильных центров и станции технического обслуживания (с нуля);
- Подбор персонала на первом этапе развития компании (обучение ключевого персона) ;
- Создание эффективной бизнес структуры (формирование отделов продаж , сервиса и малярно кузовного участка, финансовой службы и бухгалтерии , службы Главного инженера , службы безопасности компании , службы подбора и обучения персонала , кадровой службы ,службы CRM;
- 140 человек персонала ;
- Структурирование бизнес процессов;
- Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятий.
- Разработка и внедрение мероприятий по улучшению обслуживания клиентов, контроль исполнения .
- Управление маркетинговой деятельностью предприятия , непосредственное участие в разработке программ направленных на увеличение трафика потенциальных клиентов и удержание существующих клиентов
- Обеспечение соблюдения стандартов представляемых Брендов,
- Организация Финансового планирования и бюджетирования предприятий контроль за исполнением ;
- Организация мероприятий по формированию ликвидных товарных запасов ,
- Организация мероприятий по увеличению оборачиваемости складских запасов .
- Составление и защита, перед собственниками предприятия, годовых бюджетов .
- Участие в привлечении крупных корпоративных клиентов компании , при необходимости участие в переговорах :
- Организация мероприятий направленных на постоянный мониторинг конкурентной среды:
- Ежедневный контроль за дебиторской задолженностью предприятия, в случае необходимости разработка мероприятий по снижению в допустимые нормы .
- Организация совместной работы с банками (открытие в автосалонах филиалов), лизинговыми и страховыми компаниями по увеличению объема продаж и получению дополнительного дохода компаниями .

- Вывод компаний в лидеры Днепропетровского рынка .

с 09.2006 по 05.2008 (1 год 8 месяцев)
Порше Центр Днепр, Лексус Центр Днепр, Днепр (Днепропетровск) (Автобизнес)

Директор Автоцентров.

Комплексное управление компаниями .
- Строительство и ввод в эксплуатацию автомобильных центров и станции технического обслуживания (с нуля) ;
- Поиск подрядных организаций и поставщиков стройматериалов для минимизации затрат на строительные работы;
- Контроль работы подрядных строительных компаний в соответствии с проектом строительства;

- Согласование ввода Центра с государственными структурами и ввод в эксплуатацию;
- Определение в соответствии со стандартами автомобильных импортеров комплектов сервисного оборудования, его заказ и контроль поставки;
- Организация и обучение отделов продаж автомобилей, запасных частей, сервисных участков.
- Участие в подборе и обучении персонала ;
- Организация мероприятий по открытию Центров;
- Создание эффективной бизнес структуры
- Структурирование бизнес процессов
- Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.
- Разработка и внедрение мероприятий по улучшению обслуживания клиентов, контроль исполнения .
- Управление маркетинговой деятельностью предприятия , непосредственное участие в разработке программ направленных на увеличение трафика потенциальных клиентов и удержание существующих клиентов.
- Обеспечение соблюдения стандартов представляемых Брендов,
- Организация Финансового планирования и бюджетирования предприятий контроль за исполнением ;
- Организация мероприятий по формированию ликвидных товарных запасов ,
- Организация мероприятий по увеличению оборачиваемости складских запасов .
- Составление и защита, перед собственником предприятия и импортером, годовых бюджетов .
- Организация совместной работы с банками , лизинговыми и страховыми компаниями по увеличению объема продаж .

В структуре компании**" АЛМАЗ"** Компания **« Днепро – Скан »** г. Днепропетровск
- маркетинговые мероприятия;
- консультационные услуги ;
- управленческий аудит отдела продаж грузовиков Скания и сервизной станции;
- Реанемирование отдела продаж грузовых автомобилей;

с 01.2005 по 02.2006

Днепропетровский **кабельный завод "Энергопром"**, Днепр (Днепропетровск) (Производство и продажа кабельной продукции)

Генеральный директор.

Автоматизированное промышленное предприятие по производству кабельной продукции , персонал более 500 человек
- Оперативное управление производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия.
- Разработка и утверждение бюджетов предприятия.
- Формирование отчетности о результатах деятельности и исполнения бюджета.
- Обеспечение предприятия сырьем, материалами, энергоносителями, контроль закупок , не допущено остановок производства по причине отсутствия сырья.
- Обеспечение и контроль отгрузок потребителям, не допущено ни одного случая срыва поставок продукции потребителям.
- Повышение эффективности производства и сокращение издержек
- Обеспечение рационального использования производственных ресурсов – снижение использования на единицу продукции основных энергоносителей (электроэнергия, вода и стоки).
- Обеспечение высокого качества и конкурентоспособности продукции – за время работы освоено 12 видов новой продукции; наработаны 7 опытных и опытно-промышленных партий новой продукции, образцы направлены потенциальным потребителям;
- Система качества предприятия сертифицирована на соответствие требованиям ИСО 9001: органом по сертификации BureauVeritas.
- Контроль трудовой, производственной и технологической дисциплины.
- Планирование и отчётность по работе производства – утверждение оперативного, месячного, квартального, годового и перспективных планов производства на основе плана продаж, утверждение производственных отчётов.
- Разработка проекта модернизации производственной линии – разработана и утверждена Программа модернизации линии по производству силового и контрольных кабелей с целью увеличения производительности линии к 2007 году на 49,8%, контроль выполнения программы (Программа реализована).
- Разработка и реализация мероприятий по инвестициям, в т.ч. с локальными улучшениями производственных линий волочения
- Разработка, инициация, контроль исполнения и утверждение всех локальных нормативно-правовых актов предприятия, в том числе связанных с нормами трудоемкости, производственных затрат, норм расходов основных и вспомогательных материалов.
- Увеличение загрузки производственной линии, выход на проектную мощность - обеспечен стабильный рост производства продукции:
- Проведена оптимизация численности персонала,
- Внедрение системы мотивации персонала.

с 09.2003 по 01.2005
Т.П.К. "Алеф" Элитный алкоголь, Днепр (FMCG)

Генеральный Менеджер ТМ STOLETOV, (водка «STOLETOV»)

- Создание, производство и вывод на рынок премиальной ТМ STOLETOV (водка Stoletov международный проект) (с нуля):
- Исследование рынка Алкоголя
- Макро- анализ рынка Алкоголя
- Стратегическое и маркетинговое планирование
- На основании исследований - создание бренда
- Позиционирование продуктов бренда
- Формирование рыночной цены,
- Ежегодные Бизнес планы.
- Постановка задач и организация работы по выполнению бизнес - планов.
- Подготовка продуктов к производству и его производство
- Создание и управление маркетинговой командой в условиях рынка Украины и вывод ТМ STOLETOV на международный рынок
- Сопровождение продукта с использованием новейших технологий рекламного бизнеса
- Работа с национальными рекламными компаниями.
- Анализ эффективности рекламных мероприятий.
- Использование методики" Круги на воде" при запуске Национальной водочной марки
- Формирование положительного образа компании.
- Организация аналитической службы в структуре отдела маркетинга.
- Мониторинг рекламной активности конкурентов.
- Использование "Стратегии слабого "для достижения стратегических целей компании.
- Формирование и использование совместных бюджетов с Дружественными брендами, проведение совместных мероприятий.
- Разработка мероприятий ATL и BTL.
- Разработка концепции и создание интернет сайта.
- Контроль за использованием Маркетингово и производственного бюджета.
И многое другое .....

- Результат - Stoletov лидер премиального водочного сегмента . Доля рынка составляла более 57 % в 2005 году . Неоднократно становился лучшим продуктом в своих номинациях на международных конкурсах .

с 08.1995 по 08.2003
АОЗТ с ИИ «СКАНДИК МОТОРС», Днепр (Днепропетровск) (Автобизнес)

Главный менеджер.

(Официальный независимый дилер «VOLVO» и «FORD» в УКРАИНЕ)

Комплексное управление компанией.
- Организация отделов продаж автомобилей, запасных частей, сервиса (с нуля).
- Маркетинговые программы и стратегии, PR.
- Создание и организация отдела ВЭД, контроль его работы.
- Контроль сертификации продукции.
- Постановка задач и организация работы по выполнению бизнес - планов.
- Управление финансовыми потоками.
- Работа с государственными органами.
- Работа с VIP клиентами (продажи, тех .консультации .)
- Администрирование и синхронизация работы отделов дилерского комплекса .

с 09.1993 по 08.1995

ООО "АРСТ", Днепр (Днепропетровск) ((Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт))

Заместитель генерального директора.

- Разрабатывал коммерческие проекты, детально прорабатывал и заключал контракты.

- Проводил и организовывал бартерные сделки, организовывал поставки лесоматериалов, нефтепродуктов, металлопроката, гербицидов, сельхозтехники.

- Организовал поставки автомобилей VOLVO на Украинский рынок .

- Организовал первые в Днепре не государственные автосалоны Volvo и Автоваза .

- Ведения деловых переговоров с западными компаниями. Логистика,

- Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы (таможня, контракты, экспедирование).

- Работа с государственными структурами (администрация, налоговая, СЭС, пожарная охрана, таможня).

Образование

Днепропетровский университет экономики и права им. Нобеля

Экономика и управление предприятиями., Днепр
Высшее, с 09.2005 по 08.2007

ДВЗРКУ

Инженер по эксплуатации радиотехнических средств. с 07.1983 по 07.1987

Дополнительное образование

- Академия интернет технологий IMT HTML, SEO (2017)
- Академия интернет технологий IMT Java Script (2018 , 5 месяцев)

Профессиональные и другие навыки

- Навыки работы с компьютером
  Продвинутый
- Маркетинг (20 лет опыта)
  Продвинутый, использую в настоящее время.
- Продажи (20 лет опыта)
  Продвинутый, использую в настоящее время.

Знание языков

Английский — выше среднего

Дополнительная информация

Тренинги :
Тренинги PORSHE, VOLVO CAR Co.. Lexus, Skoda , Renault , Suzuki.
Стратегическое планирование FORD.
Организация складов дилерских центров VOLVO, FORD.
Организация работы отделов продаж автомобилей.
Тренинги по продажам.
Тренинги по управлению дилерскими центрами VOLVO для Ген. Менеджеров.
Технические (для механиков по всем системам автомобиля).
Высшая техническая квалификация VOLVO - Мастер .
Места тренингов Москва, Вильнюс, Киев.

Водительские права: A, B, C .

Семейное положение : Женат .
• в политических партиях и движениях не участвовал
• к административной и уголовной ответственности не привлекался
• прошел полиграфическое тестирование