Bolshakova Olga



ПОМОЩНИК БУХГАЛТЕРА, 20 000 ГРН.

6 лютого 2024 Місто: Київ

Вік: 53 роки
Режим роботи: вільний графік роботи, віддалена робота, плаваючий графік роботи
Категорії: Бухгалтерія, фінанси, облік/аудит, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Большакова Ольга Владимировна.

Женщина, 50 лет, родилась 20 октября 1973

Проживает: Киев

Гражданство: Казахстан

Готова к переезду:

Желаемая должность : Помощник бухгалтера, помощник руководителя, руководитель.

Занятость: полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 22 года 9 месяцев

Февраль 2017 — Декабрь 2019 2 года 11 месяцев ИП Даирбеков Алматы

Заведующий производством

Контроль качества производства. Построение сети сбыта готовой продукции в HoReKa.

Январь 2006 — Январь 2018 12 лет 1 месяц ИП Большакова О.В. Алматы

Руководитель

Основная деятельность предприятия : реализация кабельной и электротехнической продукции в сегменте B&B и розничная торговля. Управление предприятием, составление бизнес планов компании, контроль за финансовыми потоками, логистика, мониторинг рынка поставщиков по РК и за рубежом. Закуп сырья для производства. Подготовка тендерной документации. Подготовка документации и оформление СТ-Кз. Подбор кадров и найм на работу сотрудников. Продвижение продукции компании на рынок. Администрирование производства. Заключение договоров. Полный контроль за деятельностью предприятия. Ведение бухгалтерского учета.Проведение бизнес - тренингов для сотрудников предприятия.Стратегическое планирование развития (составление бизнес-плана развития компании, бюджетирование); Создание эффективной команды. Оснащение команды необходимыми инструментами и навыками для достижения результата. А также: Контроль за качеством выпускаемой продукции и услуг; Постоянное нахождение в курсе дел Компании, в случае авралов- моментальное реагирование на ситуацию в сторону ее улучшения. Развитие продаж в сегменте B&B/ Большой опыт ведения собственного бизнеса. Хорошие результаты и высокая отдача.

Апрель 2016 — Апрель 2017 1 год 1 месяц ТОО Геральт Казахстан Алматы

Начальник отдела продаж . Развитие работы филиала, направленное на увеличение продаж, проведение встреч, переговоров. Продвижение продукта на рынок. Повышение продаж, повышение качества обслуживания клиентов,Заключение договоров с клиентом. Проведение тренингов с персоналом.Развитие бизнеса: Постановка и способы достижения целей, выработка стратегий по их достижению и улучшению качества продукции и услуг. Мотивация сотрудников на достижение результата .Наработка сегмента B&B.

Январь 2015 — Сентябрь 2016 1 год 9 месяцев ТОО " Vincono" Алматы, vincono.kz

Начальник отдела прямых продаж Работа с менеджерами нацеленная на повышение продаж, заключение договоров, ведение переговоров на любом уровне. Командировки направленные на построение продаж в регионах РК. Анализ и оптимизация бизнес процессов Компании; Развитие бизнеса:Установление целей, выработка стратегий по их достижению и улучшению качества продукции и услуг, постоянная ориентировка Компании на достижение поставленных целей

Июль 2006 — Январь 2016 9 лет 7 месяцевТОО " ЭлектроГлобалКом" Алматы

Начальник отдела продаж Основная деятельность предприятия : реализация кабельной и электротехнической продукции в сегменте B&B и розничной торговле. А так же производство и выпуск кабельной продукции на напряжение до 1000В. Управление предприятием, составление бизнес планов компании, контроль за финансовыми потоками, логистика, мониторинг рынка поставщиков по РК и за рубежом. Закуп сырья для производства. Подготовка тендерной документации. Подготовка документации и оформление СТ-Кз. Подбор кадров и найм на работу сотрудников. Продвижение продукции компании на рынок. Администрирование производства. Заключение договоров. Полный контроль за деятельностью предприятия. Проведение бизнес -тренингов для сотрудников предприятия. Стратегическое планирование развития (составление бизнес-плана развития компании, бюджетирование); Создание эффективной команды. Оснащение команды необходимыми инструментами и навыками для достижения результата. А также: Контроль за качеством выпускаемой продукции и услуг; Постоянное нахождение в курсе дел Компании, в случае авралов- моментальное реагирование на ситуацию в сторону ее улучшения. Развитие продаж в сегменте B&B/

Октябрь 2005 — Август 2006 11 месяцев .ТОО « Wire & Cable Co» Алматы

Директор/ учредитель компании

Заключение договоров на импорт продукции, координация работы предприятия, управление персоналом, управление финансами компании, логистика, мотивация сотрудников на достижение результата.Анализ и оптимизация бизнес процессов Компании; Развитие бизнеса: Установление целей, выработка стратегий по их достижению и улучшению качества продукции и услуг, постоянная ориентировка Компании на достижение поставленных целей. Развитие продаж в сегменте B&B/

Сентябрь 2004 — Октябрь 2005 1 год 2 месяца ТОО « El.com» Алматы

Начальник отдела продаж

Построение работы компании с момента открытия. Продвижение бренда компании MOGHAN на рынок KZ. Заключение договоров на импорт продукции, координация работы предприятия, управление персоналом, управление финансами компании, логистика, мотивация сотрудников на достижение результата.

Июнь 2002 — Октябрь 2005 3 года 5 месяцев ТОО « Статика» Алматы

Руководитель отдела продаж Продвижение продукта на рынок. Повышение продаж, повышение качества обслуживания клиентов, заключение договоров с покупателями и поставщиками. Координация работы отдела сбыта. Помощь в подборе персонала. Мотивация сотрудников на достижение результата .Нарабjтка сегмента B&B

Январь 2002 — Июнь 2002 6 месяцев ТОО « Электро Сервис» Алматы

Менеджер по сбыту Менеджер по сбыту готовой продукции, мониторинг рынка товаров, составление бизнес планов на продвижение компании на рынок. Повышение продаж с учетом завода на рынок наиболее ликвидных позиций продукта. Построение продаж в сегменте B&B Декабрь 2000 — Январь 2002 1 год 2 месяца ТОО «MOGHAN» Алматы, moghancable.com Менеджер по сбыту, консультант в вопросах энергетики и электросетей. Бизнес-консультант. Продвижение бренда Моган на рынок Казахстана, заключение договоров, раскрутка бизнеса с нуля. Создание ниши для данного вида продукции. Реализация товара в сегменте B&B

Январь 1998 — Январь 2000 2 года 1 месяц ТОО " Чемир" Алматы

Менеджер по сбыту Продвижение продукции завода «Узкабель» на рынке, заключение договоров, отгрузка и закуп товара.

Июнь 1996 — Декабрь 1997 1 год 7 месяцев ТОО « Сервал» Алматы

Офис-менеджер Работа с клиентами, заключение договоров. Мониторинг рынка. Закуп расходных материалов для офиса.

Образование Высшее 1996 Алматинский университет энергетики и связи,

Алматы Электроснабжение городов и сел ЭНЕРГЕТИКА, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА,

Инженер электрических сетей

Тесты, экзамены 2013 MMPI Тренинг-центр, Руководитель Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной

Английский — A1 — Начальный

Французский — A1 — Начальный

Опыт вождения Права категории B стаж 11 лет

Обо мне^ Грамотное ведение переговоров .Опыт подъема компании с " нуля". Опыт управления продажа и мотивация на результат. Опыт по управлению персоналом. Опыт по ведению бухгалтерского учета. Опыт в подборе и обучение персонала с использованием тестов и без них. Стремление к карьерному росту. Лидерские качества: Умение заинтересовать и вести за собой людей. Высокая ответственность за результат. Коммуникабельность, быстрая обучаемость, отсутствие вредных привычек. Стрессоусточивость.Требовательность к подчиненным и гибкая политика оценки работы персонала. Хобби: Книги, техническая литература, психология, изучение ин. языков. лет .