Хайченко Костянтин



МЕНЕДЖЕР З РОЗВИТКУ

11 серпня 2021 Місто: Київ

Вік: 45 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер з розвитку бізнесу

KNESS (Відновлювана енергетика (ВДЕ), EPC.), Київ
12.2017 – 11.2019 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

Виконана робота та досвід.
Обов'язки:
- Продаж та реалізація проектів у сфері ВДЕ;
- Планування та управління проектами замовника в рамках EPC контракту;
- Консультування з питань комерційної діяльності та управління;
- Організація та розвиток напрямку у сфері діяльності компанії;
- Управління проектами.

Другорядні:
- Організація, планування і координація діяльності відділу;
- Організація виконання робіт за проектом;
- Виконання планових показників відділу продаж;
- Ведення звітності за щоденними підсумками;
- Робота з підрядниками в рамках EPC контракту.

Досягнення:
Реалізація проектів в 2019 році :
У Харківській області на суму понад - 33 125 633 грн
У Вінницькій області на суму понад - 10 386 135 грн
та інші - 1 330 000 грн

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Проект менеджер

Український Комітет з Кашруту (Сертифікація та виробництво - Kosher), Київ
03.2016 – 06.2017 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Виконана робота та досвід.
- Економічні розрахунки та планування заходів.
- Управління повним циклом проекту.
- Проведення консультацій, і багато іншого.

Брав участь в розробці документації, яка надалі була затверджена в документообіг організації.
(Метою яких стала - захист авторських прав та інтересів організації в юридичній галузі.)

Був відповідальним за організацію і запуск web сайту організації "Сертифікація кошерності" та іншу медійну діяльність організації в мережі інтернет.

Досягнення:
- Підвищив продуктивність відділу продажів, спростив та прискорив ряд організаційних процесів.
- Впровадив нові методики збору інформації; алгоритми роботи з новими клієнтами й мотивації фахівців.
- Скоротив час обробки замовлень, внаслідок цього підвищив прибутковість в порівняльній статистиці попереднього року на 48%.
- Впровадив нові методики збору інформації; алгоритми роботи з новими клієнтами і мотивації фахівців.
- Привернув понад 15 нових клієнтів за менш ніж 12 місяців.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник з розвитку

AIWA LLC (Оптово-роздрібна торгівля), Краков
04.2015 – 10.2015 (5 місяців)

Обов'язки:

Мета: Організація філії на території Польщі для Компанії Green Foods Product

Виконана робота та досвід.
- Аналіз ринку про потреби в сегменті.
- Оформлення ліцензій на імпорт до Польщі.
- Організація роботи в B2C сегменті.
- Підготовка рекламних компаній, з показниками 2,8% CTR.
- Організація продаж через сайт компанії, що забезпечило залучення від 20-23% нових клієнтів.
- Підбір та навчання клієнт менеджерів (складання скриптів і посадових інструкцій).

Протягом всього проекту знаходився в Польщі з метою контролю видаткової частини компанії, вів облік та виконував аналіз економічних показників проекту.

Досягнення:
- Організував отримання компанією дозвільної документації на імпорт продукції в Польщу.
- Організував реалізацію продукції через сайт компанії.
- Зменшив видаткову частини в логістиці, близько 8%
- Застосування методики зберігання і обробки продукції, що дозволило уникнути до 20% витрат компанії.

100% реалізація поставлених перед командою цілей.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник відділу продажів

Green Foods Product (Оптово-роздрібна торгівля), Київ
09.2013 – 10.2015 (2 роки)

Обов'язки:

Мета: Імпорт харчової продукції з подальшою реалізацією в сегменті B2B і B2C.

Виконана робота і досвід.
Виконана робота і досвід.
- Організація відділу продажів.
- Організація відділу ЗЕД.
- Організація логістичних направлень.
- Організація роботи з митницею (авіаперевізники).
- Забезпечення та проведення рекламних акцій. (Співпраця з веб майстрами) - Підбір персоналу та навчання.
- Складання посадових інструкцій.
- Маркетинг - аналіз ринку, ЦА, воронки продажів, інше.
- Розробка товарної лінійки.
- Керував командою з 8 осіб.

Досягнення:
- Скоротив витрати компанії шляхом застосування нової методики зберігання продукції.
- У короткі терміни, організував процес імпорту, внаслідок цього компанія збільшила свій прибуток.
- Уклав контракти з мінімальними витратами на постачання в рітейл групи - Велика Кишеня, Метро, Ашан.

- За допомогою інтернет платформ, підвищив продажу компанії на 21-23%. - Мінімізував збиткову статтю у процесах - зберігання і перероблення продукції компанії на 17%

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

Колледж Media-tech

Спеціальність: Сеть и системы связи в корпорациях, web-администратор

середньо-спеціальна, 10.2009 – 10.2010 (1 рік)

Відкритий університет економіки і менеджменту

Спеціальність: Бізнес Інформатика, Специалист электронной коммерции и торгового дела

повна вища, 10.2004 – 08.2008 (3 роки 10 місяців)

Додаткова освіта

• Shiftup-Маркетинговое агентство. "Создание воронок продаж", 2017.

Знання мов

Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Вище середнього, Іврит - Вище середнього, Англійська - Початковий, Польська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: IT - сертифікований фахівець
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Мене цікавить - Е-маркетинг, Е-комерція, інновації та впровадження IT рішень у бізнесі. Сучасне управління персоналом, навчання та методики мотивації. Крім бізнесу і навчання, мені подобається займатися спортом, люблю активний відпочинок. Читаю зарубіжну літературу, періодично їжджу за кордон, відвідав понад 7 країн світу в деяких з них жив і працював. Досить часто спілкуюся з початківцями бізнесменами. Допомагаю на стадії планування і розвитку.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Шукаю складні завдання для вирішення яких потрібна професійні знання і бажання досягнути успіху. Хочу працювати з професіоналами та бути частиною команди, готовий інвестувати особистий час для отримання нових знань. Вмію організувати та мотивувати людей