Бекіш Віталій

ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР. КЕРІВНИК ПРОЕКТУ. ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР.

14 листопада 2022 Місто: Черкаси

Вік: 51 рік
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Логістика, доставка, склад, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Директор логистики

ТОВ «ФУДЕКС» (Інтернет магазин), Київ
05.2021 – По теперішній час (4 роки 7 місяців)

Обов'язки:

Впровадження стратегії поліпшення процесів, аналіз ефективності. Формування та управління базою постачальників (укладання договорів, поліпшення умов постачання; контроль цін). Ініціювання, розробка та впровадження заходів щодо оптимізації ланцюга поставок, включаючи оптимізацію витрат. Автоматизація складських дій, підготовка технічного завдання, пуск та налаштування WMS-системи. Запуск з нуля формат магазинів-складу, модель dark store. Побудова та впровадження оптимальних логістичних схем та організація доставки замовлення з використанням dark store та cross docking. Пошук та контроль підрядників. Бюджетування та контроль витрат. Забезпечення ефективного керування товарними запасами. Планування та організація роботи, своєчасне та якісне виконання всіх поточних завдань, розробка та впровадження внутрішніх та зовнішніх нормативних документів. Побудова ефективної команди, навчання та розвиток персоналу. Створення та управління KPI спрямованої на збільшення продуктивності кур'єрів та працівників складу. Забезпечення виконання співробітниками компанії затверджених стандартів якості та обслуговування клієнтів. Організація ефективної та безперебійної роботи пов'язаної з безперебійною доставкою замовлень у 3-х тимчасові слоти доставки.

Виконавчий директор

ТОВ БАЛАТОН (Інтернет магазин), Київ
04.2020 – 05.2021 (1 рік)

Обов'язки:

Побудова ефективної команди, навчання та розвиток персоналу.
Взаємодія з акціонером та генеральним менеджером у стратегічному плануванні, управлінні та прийнятті рішень щодо діяльності компанії.
Операційний менеджмент - управління та контроль ефективності бізнес-процесів, розробка правил, політик, процедур, документообігу.
Бюджетування та контроль витрат та доходів, аналіз відхилень, контроль фінансових показників – валовий прибуток, EBITDA, норма прибутку.
Контроль адміністративно-господарську діяльність.
Формування асортименту, здійснення ціноутворення, зокрема. знижкита розпродажу розробки асортиментної та

цінової політики.
Організація ефективної та безперебійної роботи пов'язана із своєчасною доставкою замовлень у зазначені слоти доставки.
Проектування, розробка та впровадження оптимальних логістичних схем та систем.
Досягнення у період роботи:
Успішно створена по місту мережа крос-доків, час на доставку замовлення скоротили на 2,5 рази. Автоматизація бізнес-процесів пов'язаних зі складанням і ланцюгом доставки замовлення збільшили продуктивність (шт-кг/годину) на 4,8%, середній чек зріс на 10%, конверсія зросла на 8%, як результат досягнуто виконання цільового показника доставки замовлення за 30 хвилин.

Регіональний директор

ТОВ «ЭКО» (Торговля розничная / Retail), Київ

11.2015 – 04.2020 (4 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Організація повного циклу відкриття торгової точки (пошук приміщення, аналіз цільового трафіку, укладання договору оренди, погодження та контроль кошторисів, взаємодія з підрядниками/постачальниками, забезпечення ТМЦ, запуск магазину).
Операційне управління торговими об'єктами, що діють.
Оптимізація та зміна формату торгових точок з метою скорочення витрат оренди та запуску в цільових аудиторіях
Контроль товарних залишків, мінімізація втрат, автоматизація процесів закупівлі, недопущення стоп-аркушів та критичних випадань.
Розробка та використання маркетингових заходів спрямованих на приріст виручки, збільшення середнього чека, кількість чеків.
Формування та захист бюджету. Управління фінансовими показниками мережі (виторг, валовий прибуток, рентабельність ТТ).
Контролює виконання стандартів обслуговування. Ухвалення кадрових рішень.
Досягнення у період роботи:
Оптимізація та скорочення операційних витрат у 2,5 рази. Збільшення показників щодо попереднього року, за виторгом від реалізації на 3.52%, чеки на 2.85%, середній чек на 1.75%, дохід на 5.65%
Розроблено та успішно впроваджено бізнес процеси (автозамовлення, приймання, ціноутворення, інвентаризація ТМЦ,…) Розроблено, адаптовано та впроваджено чек-лист та ефективна систем KPI знижений ФОП на 4,5%. Розроблено та запущено проект кур'єрської доставки в ЖК.

Операційний директор

ТОВ ЗАКАЗЮА (Послуги населення. Інтернет-магазин, доставка продуктів), Київ

08.2014 – 11.2015 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Організація та контроль усієї операційної діяльності підприємства.
Розробка та впровадження методичних та нормативних матеріалів з логістики для конкретних підрозділів, визначення функцій та операцій.
Проектування та розробка оптимальних логістичних схем та систем.
Координація внутрішніх та зовнішніх зв'язків компанії.
Участь у формуванні бюджету на логістику та по Компанії в цілому.
Аналіз умовно-постійних, умовно-змінних витрат компанії та
логістичних витрат, зокрема.
Розробка, узгодження, впровадження та контроль бізнес-процесів Компанії з метою ефективної взаємодії всіх підрозділів відповідно до розроблених та затверджених технологічних схем.
Побудова ефективної команди, навчання та розвиток персоналу.
Забезпечення виконання співробітниками компанії затверджених стандартів якості та обслуговування клієнтів.
Організація ефективної та безперебійної роботи пов'язана із своєчасною доставкою замовлень у зазначені слоти доставки.
Проектування, розробка та впровадження оптимальних логістичних схем та систем. Аналіз витрат та координація внутрішніх та зовнішніх логістичних процесів. Управління складською діяльністю, інвентаризація, управління оборотністю.
Досягнення у період роботи:
Запущено 2-годинні слоти замовлення. Розроблено та впроваджено систему KPI (кур'єр, збирач, пакувальник) знижено витрати на логістику (LFL) на 20%, збільшено продуктивність складання та доставки замовлень (шт-кг/годину) на 7%, знижено собівартість доставки кур'єром замовлення на 18%. Досягнуто вдвічі збільшення замовлень і як наслідок приріст грошового потоку. Розроблено та впроваджено правила перевезення швидкопсувного товару, напрямок фреш та ультра-фреш, із збереженням необхідного температурного режиму.

Операційний директор

ПрАТ «Ікс 5 Ритейл Груп Україна» (Роздрібна торгівля / Retail), Київ
05.2013 – 06.2014 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

Операційне управління виробничими підрозділами, логістика, продаж. Формування команди, здатної ефективно управляти усіма процесами. Контроль за якістю роботи структурних підрозділів компанії. Довгострокове та короткострокове бюджетування доходів та витрат супермаркетів. Планування обсягів продажу магазинів мережі. Розробка, впровадження нових систем підвищення ефективності роботи підприємства. Впровадження стандартів дбайливого виробництва у всіх службах операційного департаменту.

Контроль за виконанням фінансових та економічних показників діяльності, витрачанням фінансових коштів.

Аналіз ефективності роботи магазинів. Розробка заходів щодо збільшення продажів, скорочення витрат та втрат. Участь у формуванні асортименту, здійснення ціноутворення, в т.ч. знижки та розпродажі розробці асортиментної та цінової політики. Участь у розробці та реалізації маркетингових програм, акційних та рекламних заходів.

Досягнення у період роботи:

Усередині підрозділів успішно проведено та запущено систему полівалентності співробітників, скоротили ФОП на 8,5%. Впроваджено нову систему мотивації, продуктивність зросла на 3,5% (шт-кг/годину), знижено втрати до 2,5%.

Директор філії

ГК ЕВРОТЕК, ТОВ Альянс маркет (Роздрібна торгівля / Retail), Житомир
05.2010 – 04.2013 (2 роки 11 місяців)

Обов'язки:

Організація та контроль виконання операційних стандартів роботи торгових точок. Контроль втрат. Аналіз та надання пропозицій щодо покращення ефективності торгових процесів. Формування та управління базою постачальників (укладення договорів, умов постачання, цін). Ініціювання та впровадження заходів щодо оптимізації ланцюга поставок, включаючи оптимізацію витрат за складом РЦ. Нормування процесів, робочого дня, управління ФОП, мотивація персоналу. Формування та контроль за виконанням бюджету операційного департаменту. Впровадження та оформлення документів, що регламентують діяльність персоналу в структурних одиницях, що входять до операційного департаменту. Забезпечення організації роботи у суворій відповідності до вимог Документу Системи Управління.
Досягнення у період роботи:
Оптимізація витрат на складську та транспортну логістику на 2,5 рази. На підставі ABC-аналізу розроблено та впроваджено обов'язковий асортимент для торгових точок, збільшення виручки на 7,8%. Автоматизація та стандартизація процесів на складі РЦ – досягнення оборотності товрних залишків 48 днів, доступність 95%. Проведено аналіз ефективних торгових площ, впроваджено асортиментні матриці та систему планограм для кожного маркету. На торгових об'єктах запроваджено систему автозамовлення, доступності не нижче 95%.

Директор філії

ПІІ БІЛЛА-УКРАЇНА (Роздрібна торгівля / Retail), Харків
03.2004 – 05.2010 (6 років 2 місяці)

Обов'язки:

Управління поточною діяльністю філії, спрямованої на доведення товарів до споживачів із найменшими витратами. Організація, планування та координація діяльності філій з урахуванням стандартів та вимог щодо компанії в цілому. Аналіз діяльності філій виходячи з програми якості, розробка та запровадження заходів спрямованих підвищення якості обслуговування покупців. Оформлення, отримання ліцензій, відповідних дозволів та інших документів, що регламентують діяльність філії. Забезпечення контролю за раціональним використанням матеріальних цінностей та трудових ресурсів. Аналіз продажів. Забезпечення ефективної взаємодії всіх підрозділів, пов'язаних із отриманням та реалізацією товарів, обслуговування покупців.
Досягнення у період роботи:
Стабілізована робота філій, як наслідок покращилися результати інвентаризації ТМЦ, підвищився рівень сервісу, продаж за період зріс на 28%, чеки на 15% Досягнуто виконання цільового показника з втрат, трохи більше 1,5%. Підібрано та створено команду запуску та відкриття нових філій. На базі філії було сформовано центр підготовки та навчання персоналу.

Освіта

Київський гуманітарний інститут (Київ)

Спеціальність: Практична психологія

повна вища, 08.2000 – 07.2003 (2 роки 10 місяців)

Харківський Військовий Університет

Спеціальність: Радіоелектроніки

повна вища, 05.1990 – 06.1995 (5 років 1 місяць)

Знання мов

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

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач ОС Windows 10, XP, Linux та E-mail (Outlook Express, MS Explorer, Opera, Mozilla, Firefox), текстові та графічні редактори. Досвід роботи CRM Bitrix 24 та в BPMN-системі опису для моделювання бізнес-процесів. Вільне володіння ОС 1С8.3 торгівля+склад WMS, Business Solutions Navision. Впевнені користувач оргтехніки (факс, МФУ, міні-АТС)
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Головний мій навик ТОП-менеджера вважаю те, що я можу працювати в світі, що швидко змінюється. Маю ефективну адаптивність, у найкоротші терміни пристосовуюсь сам і мобільно налаштовую всі внутрішні бізнес-процеси у зовнішні вимоги. Мій всебічний досвід та розвинена інтуїція дозволяють мені швидко приймати швидкі рішення та брати на себе всю відповідальність за кінцевий результат. Я використовую варіативність мислення, щоб завжди мати кілька сценаріїв з розвитку ситуацій та бути готовим до швидкої зміни курсу. Вважаю, що важливо бути професіоналом своєї справи, тому постійно розвиваюся і розвиваю своїх співробітників. Вмію створювати з нуля, керувати та орієнтувати команду на досягнення поставлених цілей. Завжди орієнтовано результат. Високий рівень самоорганізації та відповідальності, системний підхід до роботи. Маю і готовий застосувати успішний досвід роботи у рітейлах та останні 10 років приймав активну участь у запуску та організації операційної діяльності E-commerce проектах Zakaz, Cooker, Goodex.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Моя мета отримати керівну позицію ТОП менеджера у сферах B2C (retail non food/food), street retail, B2B, транспортна та складська логістика, франчайзинг, аутсорсинг, проектна робота. Розраховую на високий рівень винагороди, повноважень та відповідальності