Вовк Володимир



КЕРІВНИК, 50 000 ГРН.

28 березня Місто: Київ

Вік: 49 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, додатковий заробіток
Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Уважаемые господа,

Позвольте засвидетельствовать свое глубокое уважение и обратиться с просьбой о рассмотрении моей кандидатуры на позицию, объявленую Вашей компанией.

Уверенность в достижении высоких результатов в столь весомой компании, как Ваша, крепится на моем профессиональном опыте и хорошо налаженных деловых связях.

Имею честь предложить Вам мой опыт развития и администрации бизнеса, построения продаж, наряду с зафиксированными достижениями, как то запуск «с нуля» и успешное управление новыми компаниями (создание компании №1 в рынке за считанные месяцы) или же развитие существующих (увеличение оборота в 5 раз за менее чем 4 года), построения и оптимизации национальных сетей дистрибуции

Прошу проинформировать меня о необходимости любой дополнительной информации, выходящей за рамки изложенного далее для скорейшего ее предоставления.

С уважением, Владимир Вовк

Ожидаемая позиция: Генеральный директор

Образование

1984-1994 – Средняя школа №69 г. Запорожье. Аттестат с отличием (медаль).

1994-1999 – Факультет международной информации Института международных отношений КГУ им. Тараса Шевченко, г. Киев. Диплом магистра.

Бизнес тренинги

15-18.06.2000, Consulting Agency of Business Psychology, Киев

“Стратегия активных продаж”

30.11-2.12.2000, Gestalt Consulting Group, Киев

“Управление продажами медицинских продуктов”

14-15.09.2001, Training Center of Intrabanking Financial House, Москва

“Искусство презентации”

17-18.10.2003, Fedorov & Partners, Киев

“Эффективное взаимодействие бизнес- подразделений”

4-10.10.2004, The Center for Business Skills Development, Турция

“Координация командной работы” (бизнес- игра)

14-16.06.2006, SIGMA Organization Development Group, Киев

“Технологии управления”

Другие:

Продуктовые тренинги, Деловой этикет и т.д. – проведены ведущими международными агентствами

Самообразование:

2011 - **Теория управления бизнес-процессами**

2011 - **ARIS Toolset,** BPWin

Опыт работы

2012 – 2017

“Трансвосток Груп” B2B

Сфера деятельности:

Международная логистика

Позиция:

Генеральный директор российской компании

Прямой начальник:

Собственник компании

Обязанности:

- Оперативное управление компанией;
- Построение и развитие системы дистрибуции;
- Импорт, логистика и т.п.;
- Сотрудничество с гос. структурами;
- Бюджетирование и финансовый контроль;
- И многое другое

Личные достижения:

Прошел конкурс и обучение для занятия должности Генерального директора в России.
Оптимизировал структуру логистики...
...и прочее, что касалось оперативного управления компанией и подготовки ее к слиянию

Причина отставки:

Финансовый кризис.

11.2008 – 2012

“Українська рада автомобілістів”, неприбыльная общественная организация

Сфера деятельности:

Защита прав автомобилистов

Позиция:

Руководитель киевского отделения, учредитель

Обязанности:

- Лоббирование интересов автовладельцев;
- Общественный контроль профильных гос. органов;
- Мониторинг законодательства;
- Представление интересов Рады в СМИ и гос. органах;
- и т.п.

Личные достижения:

Отмена повышенного транспортного сбора

Лоббирование через Кабинет министров Украины ряда законов, защищающих интересы украинских автомобилистов вне зависимости от их социального статуса либо политической ориентации

11.2007 – 11.2009

“Robinzon PC”, официальный представитель “Samsonite NV”, FMCG B2B, B2C

Сфера деятельности:

Оптовая и розничная торговля багажом и аксессуарами (премиум-сегмент)

Позиция:

Исполнительный директор

Прямой начальник:

Собственники компании

Обязанности:

- Оперативное управление компанией;
- Построение и развитие системы дистрибуции;
- Импорт, логистика и т.п.;
- Сотрудничество с гос. структурами;
- Бюджетирование и финансовый контроль;
- Развитие розницы;
- Управление персоналом, обучение;
- И многое другое

Личные достижения:

Прошел конкурс и обучение для занятия должности Генерального менеджера "Samsonite NV" в Украине. Параллельно выполнял обязанности Исполнительного директора "Robinzon PC" - официального представителя "Samsonite NV" в Украине.

Построил сеть национальной дистрибуции.
Переформатировал розничную сеть компании в первую в Украине сеть бутиков багажа и аксессуаров, изменив общий облик торговых точек, структуру ассортимента (качественно и количественно), уровень подготовки и мотивации персонала и т.д.
Создал и наладил систему операционной и управленческой отчетности.
Оптимизировал структуру логистики...
...и прочее, что касалось оперативного управления компанией и подготовки ее к слиянию

Причина отставки:

Финансовый кризис – отказ "Samsonite NV" от входа на рынок.

01.2006 – 04.2007

ООО «Медиа Маркет» (Украина), авторизированный эксклюзивный представитель «Universal Pictures» и «DreamWorks», FMCG B2B, B2C

Сфера деятельности:

Домашнее видео, опт, розница

Позиция:

Генеральный директор

Прямой начальник:

Собственники компании

Обязанности:

- Полное управление компанией;
- Регистрация и запуск компании;
- Построение и развитие системы дистрибуции;
- Производство, импорт, логистика и т.п.;
- Сотрудничество с гос. структурами;
- Бюджетирование и финансовый контроль;
- Маркетинг и филд-форс;
- Управление персоналом;
- И многое другое

Личные достижения:

Создание менее чем за пол года компании №1 на рынке (!) по результатам мониторинга розничных продаж.

Быстрый старт максимально возможного бизнес- цикла (импорт – производство под гос. контролем – склады и логистика – дистрибуция – поддержка продаж)

Внедрение ранее незнакомых этому рынку технологий дистрибуции, логистики и менеджмента

Причина отставки:

Финансовые причины

03.2005 – 01.2006

«Ciklum ApS» (Дания), IT B2B

Сфера деятельности:

IT Outsourcing

Позиция:

Административный директор, Business development manager

Прямой начальник:

Torben Majgaard, CEO

Обязанности:

- Административный контроль компании;
- Бюджетирование, бюджетный анализ и финансовый контроль;
- Обеспечение и контроль работы трех офисов компании;
- Оптимизация структуры компании, реструктуризации, перерегистрации и т.п.;
- Поддержка взаимодействия подразделений;
- Оптимизация процессов в компании;
- Работа с клиентами, набор и тренинг персонала...
- Etc.

Личные достижения:

Обеспечение роста компании с одного офиса (конец 2004) до трех, поддержка темпов развития

Построение бюджета компании

Вклад в изменение юридической структуры компании и построения системы работы через ЧП

Регистрация новой компании в Украине

Причина отставки:

Неудовлетворенность масштабом компании

09.1999 – 01.2005

Представительство «Актавис АТ» (в прошлом «Балканфарма АТ»), FMCG B2B

Сфера деятельности:

Фармацевтическая индустрия

Позиция:

Директор продаж и логистики, Зам. главы представительства в Украине и Молдове

Прямой начальник:

Валя Калчева, Глава представительства в Украине и Молдове

Обязанности:

- Управление продажами, их планирование (Украина, Молдова);
- Планирование производства;
- Работа с ключевыми клиентами: ведение переговоров, заключение и ведение дистрибьюторских договоров;
- Логистика;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Отчетность перед головным офисом;
- Организация работы отдела, установка операционных стандартов, форм коммуникации и документооборота и.т.д.

Ранее исполняемые обязанности в других должностях:

- Маркетинговые коммуникации, реклама, организация выставок, прием делегаций;
- Ведение группы препаратов (ветеринария);
- Разработка, составление и перевод договоров;
- Ведение полевого звена;
- Координация логистики;
- Сотрудничество с органами пограничного и таможенного контроля, силовыми органами, юристами;
- Введение системы обработки рекламаций;
- Производственное планирование;
- Работа с ключевыми клиентами;
- Построение бренда «Актавис», PR;
- Координация взаимодействия подразделений, внешних коммуникаций на должности Заместителя ИО Главы представительства;
- Собеседования, набор персонала;
- Etc.

Личные достижения:

Участие в построении эффективной структуры дистрибьюции в том числе путем сокращения количества контрагентов с 40 безсистемных контрактов до 10 национальных и региональных игроков фарм. рынка

Значительный вклад в увеличение объема продаж с USD 3,5 миллионов (2000) до сегодняшнего уровня - USD 16 миллионов (Украина и Молдова)

Построение безупречно работающей логистической схемы с использованием ТЛС в Киеве

Создание форм и принципов документооборота (договоров, инвойсов, финансовой документации и т.п.), учета платежей, обработки рекламаций;

Участие в создании системы контроля товарных запасов на складах клиентов.

Введение принципов ценового регулирования рынка.

Сокращение клиентской дебиторской задолженности на 30%

Введение необходимых стандартов операционной структуры с целью быстрого и качественного обслуживания клиентов

Построение и совершенствование системы производственного планирования, результатом чего явилось практическое отсутствие дефицитных позиций

Создание в Украине бренда «Актавис» (среди результатов: приз на «Панацея 2004», лучшая PR кампания корпорации «Актавис» 2004 года)

Причина отставки:

Отсутствие перспективы карьерного роста

1996-09.1999

ТРК «ЮТАР», Киев, TV

Сфера деятельности:

Телевиденье

Позиция:

Переводчик

Прямой начальник:

Василий Метерчук, Директор канала

Обязанности:

- Создание блока международных новостей (CNN)
- Создание блока деловых новостей (DW)

Личные достижения:

Построение программы «с нуля»

Причина отставки:

Окончание института, решение продолжить карьеру в представительстве

1996

«L.E.O. Дизайн», Киев B2C

Сфера деятельности:

Торговое оборудование, внешняя реклама

Позиция:

Торговый представитель

Прямой начальник:

Милана Стоянова, Коммерческий директор

Обязанности:

- Продажи торгового и выставочного оборудования;
- Ведение проектов, развитие клиентской структуры;

Личные достижения:

Заключение сделки на оформление выставочного комплекса «Центр развития моды»

Причина отставки:

Неудовлетворенность финансовыми условиями

Возможные причины отказа работодателю

Имидж ненадежной компании, криминальная деятельность.

Перечень компаний, в которых не хотелось бы работать

Отсутствует

Владение языками

English -Свободно

Ukrainian Свободно

Russian Свободно

Bulgarian Хорошо

Владение компьютером:

ARIS Toolset, BPWin - пользователь

MS Office – опытный пользователь

Lotus Notes – опытный пользователь

Жизненные стремления:

Ориентирован на карьеру

Дополнительные навыки:

Действующие права категории «В», значительный опыт внедорожного вождения.

Собственный автомобиль: Range Rover

Готовность к командировкам:

Свыше 30% рабочего времени

Готовность работать сверхурочно:

При необходимости, включая выходные.

Ожидаемый доход

USD 3000 в мес. + бонус – подлежит обсуждению

Сильные стороны:

Хорошие коммуникационные навыки, умение организовать команду, готовность нести ответственность и принимать решения, творческий подход, легкость в восприятии новых идей, ориентированность на карьеру, верность взятым обязательствам, способность работать под давлением и управлять кризисными ситуациями, жизнерадостность и развитое чувство юмора.

Слабые стороны: Отсутствуют

Увлечения:

Путешествия, спорт, внедорожное вождение автомобиля

Рекомендации:

- **Valya Ivanova, ACTAVIS Group, Head of RO (**Kiev, Ukraine**)**
- **Julia Tupchiy, Venbest Recruiting, Managing Partner (**Kiev, Ukraine**)**
- **Colin Beattie, Samsonite Europe President's Personal Adviser (UK)**
- Alexandr Seytz, "Areal" General Director (Dnepropetrovsk, Ukraine)
- Etc, etc

Информация, предоставленная мною в данной анкете является подлинной и точной.Я понимаю, что любая ошибка или важное упущение, обнаруженные после трудоустройства, могут стать достаточным основанием для расторжения трудового соглашения с работодателем.

Владимир Вовк