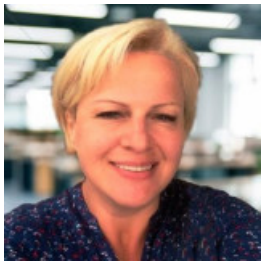
# Михайленко Виктория



## РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР, CEO, COO

12 листопада 2021 Місто: Київ

Вік: 53 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: HR, управління персоналом, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готова до відряджень

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

### Опис

**Образование:**

1993-1998 Киевский Торгово-Экономический Университет специальность: Экономика торговли.

Опытный пользователь ПК,Word, Exel, 1С- предприятие, Битрикс и др.;

Водительские права категория «В», стаж 20 лет;

Заграничный паспорт;

Языки:

Украинский – свободно;

Русский – свободно;

Готова к командировкам.

**Квалификация:**

Многолетний опыт Руководителя проектов и бизнеса в международных и национальных Компаниях, пройден весь путь от менеджера до директора Компании с численностью сотрудников более 380 человек;

Опыт развития организаций и приумножение капитала предприятия;

Опыт анализа, оптимизации и описания бизнес-процессов;

Опыт мотивации мотивировать персонала для улучшения результата;

Опыт проведения переговоров с потенциальными и постоянными клиентами для увеличения продаж и доходности коммерческих проектов;

Опыт анализа результатов деятельности и внутренних проектов Компании;

Опыт создания и внедрения системы работы, а также стандартов деятельности;

Многозадачность - это уже стиль жизни, что дает готовность к реализации масштабных проектов.

ООО «КОМЕ»

**Коммерческий директор**

ООО «ГАРМОНИЯ КРАСОТЫ»

ООО «ГАРМОНИЯ ЗДОРОВЬЯ»

**HR директор**

многопрофильная клиника (левый, правый берег) с операционными, хирургическим и терапевтическим стационаром (более 300 сотрудников)

11.2019-

Задачи:

- Подбор и адаптация персонала, построение эффективной команды
- Организация и контроль работы call-центра, управление процессами и персоналом
- Разработка и внедрение программ адаптации и мотивации персонала
- Разработка программ для новых проектов
- Составление и контроль бюджета на персонал
- Анализ бизнес процессов, структуры, их оптимизация и коррекция
- Разработка стратегии развития
- Мониторинг и анализ рынка труда
- Поддержка и развитие внутрикорпоративных коммуникаций
- Ведение кадрового деловодства в полном объеме

**Управляющий проектами (объектами)**
**Операционный Директор** 02.2016 – 11.2019

ООО «ГК Аурис Групп»

ООО «Ин Вайт»

сервисная компания, работающая на рынке производственно-хозяйственного аутсорсинга

Бизнес центр ТАУЭР (ДТЭК)

Киевэнерго (ДТЭК) 14 объектов

Аэропорт Борисполь: (режим, не режим)

Терминал Д, А, В, F, Премьер-зал.

Территория аэропорта Борисполь

Бизнес-центр министерства воздушных путей УКРАЭРОРУХ

Проект тележки (обслуживание терминала Д)

ПММ база топливно-масленых материалов аэропорта Борисполь

Задачи:

- Управление объектами (оперативное руководство), быстрое реагирование и решение как текущих, так и срочных вопросов
- Формирование и защита бюджета на каждый объект
- Формирование эффективной коммуникации между заказчиком и компанией
- Формирование эффективной коммуникации между сотрудниками

Организация документа оборота, структурирование, планирование, контроль

- Организация рабочих процессов для бесперебойной круглосуточной работы объектов (режим, не режим) – более 380 человек
- Обеспечение выполнения плановых показателей + улучшение результатов и эффективности бизнес-процессов
- Планирование и закупка оборудования (согласно бюджету)

- Подбор кадрового состава, обучение
- Решение нестандартных вопросов, защита интересов компании

Результат:

- При поступлении на работу мне был передан в работу один сложный объект. Проанализировав бизнес-процессы, были сделаны корректировки по персоналу, мотивации, оборудованию. Прописаны и внедрены процессы документооборота между отделами, отрегулирована коммуникация между сотрудниками (постановка задач, исполнители, ответственные за выполнение, дата выполнения и кто контролирующий), что повысило качество предоставляемых услуг: эксплуатация здания и инженерных систем, прилегающих территорий, администрирование, клининг.
- Наладили обратную связь с заказчиками и поставщиками, что восстановило постоянную оплату за услуги и закрытие актов – это стабилизировало выплаты в 2,5 мил. грн. (1 объект) и позволило выиграть тендер на этом объекте на следующий год
- В последующем, в мое руководство было передано 21 объект
- Выстроена работа и система коммуникаций со всеми сотрудниками объектов: менеджерами, бригадирами, техническим персоналом
- Оптимизированы затраты, что сэкономило 120 тыс. грн.
- Были решены вопросы с контролирующими гос. органами

**Руководитель филиала в Киеве**

**Региональный руководитель,** 2013 – 2016

ООО «Сантермо», ООО «Афито»

Универсальные системы (системы отопления, водоснабжения и канализации)

Представительство чешской компании FV-Plast, немецкой компании OSTENDORF, итальянской компании TIEMME, итальянской компании SIRA, украинской компании ЕВРОПЛАСТ, и д.р.

Задачи:

- Изучить систему и оптимизировать процессы
- Создать план выхода филиала из кризиса (оборачиваемость 300 тыс. грн.)
- Организация и контроль работы отдела продаж, персонала по филиалам
- Организация поставок товара, контроль складского остатка
- Увеличение прибыльности филиала
- Документоведение
- Поиск клиентов, в том числе участие в тендерах, переговоры, заключение договоров
- Организация логистики и до сортировки
- Финансовый контроль, отчетность

Результат:

- Отработаны процессы взаимодействий и коммуникаций между отделами продаж, логистики, склада и бухгалтерии, что дало возможность отслеживать выполнение планов продаж, своевременного выполнения договорных условий и контроль оплат как от заказчиков, так и поставщикам
- Филиал в Киеве начал принимать участие в профильных выставках, что позволило увеличить базу постоянных и потенциальных клиентов, получать информацию о новых конкурентах
- Филиал по итогам года вышел на оборачиваемость в среднем 1,8 млн. грн в месяц
- Были оптимизированы процессы поставок, что дало экономию в 10%.
- Маркетинговая стратегия для филиала была утверждена у учредителей и внедрена в работу филиала, что принесло увеличение доходности на 17%
- Отлажена и постоянно контролируется работа с постоянными клиентами, что дало увеличение оборачиваемости на 12%
- Был внедрен документооборот как между отделами, так и между покупателями и компанией, что уменьшило потери в потенциальной прибыли и свело к минимуму количество ошибок при формировании и отправки товара, а соответственно и уменьшило количество возвратов
- Разработана мотивационная программа, что уменьшило кадровую текучесть и увеличило показатели по продажам.

**Директор представительства в Украине Немецкой компании «BORNER GmbH»**

**Региональный Руководитель проекта – по развитию франчайзинга в Украине**, январь 2009 – 2013

ООО «ЕКСПО КУХНЯ» (представительство немецкой компании BORNER GmbH)

ООО «Ост-Фран» (оптовая и мелкооптовая продажа садовой и пляжной мебели производителей Италии, Испании, Польши, Украины)

Задачи:

- Организация представительства с «0»
- Управление (оперативное руководство), быстрое реагирование и решение как текущих, так и срочных вопросов
- Увеличение показателей по продажам, прибыльности
- Анализ и прогноз продаж, товарных запасов и остатков, выполнение плана
- Планирование бюджета на год
- Импорт-экспорт
- Контроль дебиторской задолженности, оприходование, инвентаризация
- Анализ конкурентов их возможности и минусы
- Формирование эффективной коммуникации между заказчиком и компанией
- Формирование эффективной коммуникации между сотрудниками
- Обеспечение выполнения плановых показателей + улучшение результатов и эффективности бизнес-процессов
- Подбор кадрового состава, обучение, контроль выполнения задач и трудового распорядка
- Решение нестандартных вопросов, защита интересов компании
- Оперативная и учредительная отчетность

Результат:

- Подобрана команда, где сотрудники могли, оценив ситуацию, сами принять адекватное правильное решение в рамках своих полномочий
- Отработаны процессы взаимодействий и коммуникаций между отделами продаж, логистики, склада и бухгалтерии, что дало возможность отслеживать выполнение планов продаж, своевременного выполнения договорных условий и контроль оплат как от заказчиков, так и поставщикам
- Был внедрен документооборот как между отделами, так и между покупателями и компанией, что дало уменьшение потерь в потенциальной прибыли, свело к минимуму количество ошибок при формировании и отправки товара, уменьшило количество отказов
- Разработана маркетинговая стратегия с учетом нашего региона и утверждена у учредителей. Внедрение которой увеличило количество торг. точек франчайзинга и заключенных договоров, а соответственно продажи увеличились на 22%
- Налажена работа по импорту: логистика, таможенная очистка
- Разработана мотивационная программа, что увеличило показатели по продажам
- Участие в профильных выставках Примус, Мир Ресторана, Международная выставка посуды «TABLEWARE», что позволило увеличить базу постоянных и потенциальных клиентов, получать информацию о новых конкурентах и о конкурирующем товаре
- Начали работать и развивать направление с ключевыми клиентами Эпицентр, Новая Линия, Мега-Маркет, Оби, Олди и др.
- Были выделены для развития два основных направления опт и франчайзинг. Что позволило сосредоточится и выстроить коммерческую политику (систему ценообразования и управления ассортиментом).
- Введена система анализа товарных запасов и остатков, что позволило эффективно планировать закупку, проводить инвентаризацию и контролировать движение товара
- Был создан отдел по работе с возвратами, который также работал с возражениями и с конечным потребителем
- Открыты 12 торговых точки по франчайзингу и 18 торговых точки компании
- Разработана и внедрена система контроля и анализа финансовых и плановых показателей
- Были решены вопросы с контролирующими гос. органами

**Директор компании**

**Региональный Руководитель проекта – по развитию розничной сети и франчайзинга в Украине**

Янв 2004- 2009

ООО «Компания «ТЕЛЕМЕДИА»

теле торговля, франчайзинг - товары народного потребления

Задачи:

- Управление (оперативное руководство), быстрое реагирование и решение как текущих, так и срочных вопросов
- Организация колл-центра с «0»
- Увеличение показателей по продажам, прибыльности
- Анализ и прогноз продаж, товарных запасов и остатков, выполнение плана
- Планирование бюджета на год
- Импорт-экспорт
- Контроль дебиторской задолженности, оприходование, инвентаризация
- Анализ конкурентов их возможности и минусы
- Формирование эффективной коммуникации между сотрудниками
- Обеспечение выполнения плановых показателей + улучшение результатов и эффективности бизнес-процессов
- Подбор кадрового состава, обучение, контроль выполнения задач и трудового распорядка
- Решение нестандартных вопросов, защита интересов компании

- Плановая и финансовая отчетность

Результат:

- Реорганизация отделов
- Отработаны процессы, прописан алгоритм взаимодействий и коммуникаций между отделами продаж, кол-центром, логистики, склада и бухгалтерии, что дало возможность отслеживать выполнение планов продаж, своевременного выполнения договорных условий и контроль оплат как от заказчиков, так и с поставщиками
- Был внедрен документооборот как между отделами, так и между покупателями и компанией, что дало уменьшение потерь в потенциальной прибыли, свело к минимуму количество ошибок при формировании и отправки товара, уменьшило количество отказов
- Разработана маркетинговая стратегия с учетом нашего региона и утверждена у учредителей. Внедрение которой увеличило количество торг. точек франчайзинга и заключенных договоров, а соответственно и продажи 38%
- Налажена работа по импорту: логистика, таможенная очистка
- Разработана мотивационная программа, что увеличило показатели по продажам и снизило текучесть кадров (управление персоналом 33 человека, с учетом франчайзинга 108 человек)
- Были выделены для развития два основных направления телемагазин (конечный потребитель) и франчайзинг. Что позволило сосредоточится и выстроить коммерческую политику (систему ценообразования и управления ассортиментом)
- Введена система анализа товарных запасов и остатков, что позволило эффективно планировать закупку, проводить инвентаризацию и контролировать движение товара
- Был создан отдел по работе с возвратами, который также работал с возражениями и с конечным потребителем
- Мною было предложено и представлен план открытия и развития магазинов торговой марки «Телемедиа», что было согласовано и одобрено учредителями. В результате открыты с «0» 28 торговых точки по франчайзингу и 8 торговых точек компании

- Были изучены территории новых городов, определены локации новых магазинов, заключены договора аренды, проведены ремонтные работы, проделана автоматизация торгового процесса, набран и обучен персонал, внедрена система финансового и оперативного контроля, как результат запуск и ведение торговых точек

- Реорганизованы и отработаны процессы логистики с Укрпочта

- конечный потребитель, с оборотом от 3 до 8 млн. грн. в месяц

- по доставке товаров по Украине в торговые точки

- Периодический анализ украинского рынка товаров народного потребления и вывод новых товаров на продажу с разработкой маркетинговой стратегии
- Разработана и внедрена система контроля и анализа финансовых и плановых показателей
- Решались вопросы с контролирующими органами для плодотворной работы компании

**Руководитель отдела региональных продаж**, январь2004 - январь2005

ООО «Укрэксимбизнес» (Оптовая торговля товарами для Кафе, Баров, Ресторанов; товарами для дома)

Открытие филиалов в г. Харьков, г. Одесса, г. Львов.

**Зам. Директора**, март1998 – январь2004

**ООО «Сталком»** (оптовая торговля продуктами питания, продуктами промышленной химии, внешнеэкономическая деятельность)

**Старший менеджер по продажам, Менеджер по продажам,** 1993 - 1998

**ООО «Спецконтракт»**

Оптовая и розничная торговля продуктами промышленной химии, строительными материалами, бумагой и картоном технического и лабораторного назначения и т.д.