Сорокін Oleksandr



ДИРЕКТОР, СЕО, ССО, КЕРУЮЧИЙ, 40 000 ГРН.

3 червня 2022 Місто: Київ

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: HR, управління персоналом, Ресторанний бізнес, кулінарія, Керівництво

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

Досвід роботи

Криза-менеджер, Бізнес тренер з маркетингу та систематизації бізнесу

КОНСАЛТИНГ: Криза-менеджмент, Консультативна практика ресторанних компаній (КОНСАЛТИНГ: Криза-менеджмент, Консультативна практика ресторанних компаній), Київ
01.2019 – По теперішній час (7 років 9 місяців)

Обов'язки:

Загальний аудит бізнесу та біснес моделі. Навчання та підбір персоналу. Вивід з кризи рестораних компаній. Побудова стратегії розвитку та масштабування

Керуючий партнер

Мережа ресторанів італійської кухні «Solo Pizza» м. Київ (мережа італійських ресторанів), Київ
08.2008 – 01.2019 (10 років 5 місяців)

Обов'язки:

У серпні 2008 року прийняв пропозицію бути керуючим партнером новоствореної мережі ресторанів італійської кухні. Від інвесторів отримав карт бланш на повний контроль бізнесу.

Як керуючий партнер мережі, я займався наступним:

Розробка формату ресторанів під ТРЦ.

Побудова СИСТЕМНОГО ефективного бізнесу з динамікою зростання рентабельності.

Аналіз та підвищення KPI кожного процесу.

Пошук інвесторів та продаж франшизи.

Фінансовий аналіз звітів P&L, Cashflow, Бюджету.

Операційний контроль діяльності, та розбудова системної мережі ресторанів. Постійна робота у сфері HR по мотивації, розвитку та систематизації персоналу.

Розробка та впровадження системи протоколів поведінки персоналу у штатних та позаштатних ситуаціях.

Періодичні тендери серед постачальників, та формування маркетингового бюджету від них.

Кожне відкриття ресторану це: пошук та аналіз локацій, перемовини з власниками приміщень, оформлення договорів оренди та постачання, організація ремонту та закупки обладнання, підбір та навчання персоналу, відкриття та подальший маркетинговий супровід точки.

Відкривав точки як з новим обладнанням, яке імпортував власними силами, так і з б.у. обладнанням, також маю зв’язки для купівлі обладнання на виплат.

Звісно ж в мене зберіглась і вся рецептура страв.

Відкрив 7 брендових ресторанів, та 5 на партнерських засадах (ФРАНШИЗА), побудував СИСТЕМНУ мережу і бренд з нуля - від рецептури до доставки.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ МЕРЕЖІ БУЛА 25% ВІД ОБОРОТУ.

ОКУПНІСТЬ РЕСТОРАНІВ БУЛА ВІД 12 ДО 18 МІСЯЦІВ

Керівник бізнесу

Ковбойський Арт – Паб «ПІДКОВА» м. Київ Червоноармійська 18 (ресторани), Київ
03.2006 – 07.2008 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Був запрошений інвестором для побудови прибуткового бізнесу з нуля, з широким колом повноважень. Виконав цю задачу, - за неповний рік інвестор повернув свої вкладення.

У першому ресторані я відпрацював алгоритм побудови системного бізнесу у громадському харчуванні. Побудував та автоматизував систему контролю персоналу та рентабельності.

Отримав глибокий досвід з налагодження та керування усіма бізнес процесами в ресторані, аналізу локацій нерухомості, фінансовому моніторингу (P&L, Cashflow, Баланс), тендерах серед постачальниках, управлінському обліку, логістиці, бюджетному плануванні, HR, маркетингу, а також в оптимізації податкового навантаження.

Заснував перший у Києві "Клуб Пивних Королів". За рахунок гарно побудованій концепції закладу та цікавому меню - популярність мого закладу була найбільша у середмісті Києва. Мав у клієнтах увесь політичний істеблішмент того часу, включно з міністрами уряду.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ РЕСТОРАНУ БУЛА 20% ВІД ОБОРОТУ.

Освіта

Дніпродзержинський Державний Технічний Університет

Спеціальність: Економіст-менеджер у виробничій сфері. Дипломна робота з відзнакою на тему: «Взаємовідносини промислових підприємств та банків».

повна вища, 09.1993 – 06.1998 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Тренінги: «ABC аналіз ринка и техніка активних продаж», «Мистецтво вести перемовини», «Time management», «Керування часом та делегування», «Команда», МікроМВА, МікроМВА – 2.

Знання мов

Англійська - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MS Office Windows Бухгалтерські програми: «1С – Бухгалтерія» Ресторанні CRM програми: R keeper, Iiko,Tpio
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: За 16 років в ресторанному бізнесі я створив два популярні бренди у громадському харчуванні та побудував системну мережу ресторанів італійської кухні. За цей час відкрив 12 ресторанів. Був керуючим партнером, тож можу вести як масштабні проекти громадського харчування, та і іншого напрямку. Маю досвід роботи у: Кризисному менеджменті, побудові системного ефективного бізнесу, керуванні та заохоченні команди, роботі з інвесторами, фінансовому моніторингу, проектуванні та будівництві нових об'єктів, тендерах серед постачальниках, управлінському обліку, логістиці, бюджетному плануванні, HR, митному оформленні, ЗЕД, маркетингу та інших. Бажаєте посилити свою команду людиною яка вміє вести за собою людей та завжди досягати поставленої мети? Тоді телефонуйте - обговоримо варіанти. Буду радий доєднатися до Вашої команди.