Повідайчик Марія



РЕГІОНАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР, МАРКЕТОЛОГ, БІЗНЕС-ТРЕНЕР, ФАХІВЕЦЬ З ТЕНДЕРІВ

17 квітня 2024 Місто: Львів

Вік: 56 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: HR, управління персоналом, Реклама, маркетинг, PR, Керівництво

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

Опис

Досвід роботи

Керівник відділу маркетингу

ТОВ "Закарпатбудторг" (будівельні матеріали)

з 02.2023р по теперішній час

1. Розробка та реалізація маркетингової стратегії;

2. Організація та проведення маркетингових заходів, таких як "Чорна п'ятниця", "Ціна місяця", розіграші, акції, знижки тощо.

3. Систематична звітність, аналіз показників.

4. Адміністрування та підтримка активності на сторінках в соціальних мережах БеркутБуд (FB, Instagram) та акаунтах в Google.

5. Організація виготовлення контенту, рекламно-інформаційних та іміджевих матеріалів, розміщення рекламно-інформаційних матеріалів в різних каналах комунікації

6. Робота з сайтом та інтернет магазином на платформі Хорошоп, WordPress

7. Робота з POS матеріалами (аналіз потреб, замовлення, списання тощо)

8. Розробка різноманітних рекламних матеріалів, їх оновлення та ін., співпраця з рекламними агенціями

9. Здійснення моніторингу конкурентів та їх дій на ринку;

10. Ведення переговорів з партнерами

11. Навчання персоналу роботи в 1С

12. Оновлення та розробка навчальних матеріалів

13. Розробка бізнес-процесів, розпоряджень, інструкцій

14. Контроль правильності роботи працівників в 1С

15. ЗЕД: забезпечення стабільного зв'язку з закордонними партнерами, організація співпраці з ними, пошук оптимального способу доставки вантажів;

16. Пошук та аналіз тендерних державних та комерційних закупівель на майданчиках Prozorro,Zakupivli.Pro, SmartTender

17. Підготовка тендерної документації, участь в аукціонах;

Бізнес-тренер

з 05.2022 по 02.2023

1. Розробка, організація та проведення навчальних заходів у онлайн форматі: тренінгів, майстер-класів та інших форм навчання (за запитом) по напрямку продажі та управління персоналом ;

2. Організація та контроль адміністрування системи дистанційного навчання;

3. Збір зворотного зв'язку та надання рекомендації по покращенню існуючих навчальних програм;

4. Розробка тренінгових програм для торгового персоналу, підготовка навчальних матеріалів і посібників для тренінгів;

5. Розробка та проведення управлінських тренінгів для лінійних керівників, керівників магазинів та адміністративного персоналу;

Керівник відділу навчання

З 10.2021 по 05.2022

Локальна роздрібна мережа

- Управління процесами проектного навчання;
- Проведення тренінгів, модульного навчання, польових тренінгів;
- Створення пакету стандартів компанії;
- Розробка методичного та навчального матеріалу;
- Пропозиції щодо покращення показників;
- Вибудовування процесу ефективної комунікації з клієнтом та іншими департаментами компанії;
- Атестація команди керівників;
- Розробка програми стажування та адаптації працівників;
- Організація стажування нових працівників

Регіональний директор

З 04.2020 по 09.2021 (1 рік 6 місяців)

ТОВ Стиль Д Мережа магазинів PROSTOR (рітейл)

аналіз основних показників торгової точки;

виконання цільових показників;

формування і розвиток команди;

контроль дотримання стандартів компанії

участь в проектах Компанії

підбір та адаптація керівного персоналу

навчання персоналу, проведення тренінгів

Регіональний директор

з 02.2019 по 01.2020 (11 місяців)
Роздрібна торгова компанія одягу та взуття, Ужгород (рітейл)

Розвиток мережі магазинів в регіонах;
Забезпечення виконання плану продажів мережі;
Реалізація заходів, спрямованих на виконання ключових KPI магазинів;
Оперативне управління діяльністю роздрібною мережею;
Управління персоналом (підбір, адаптація, мотивація, навчання персоналу);

Проведення заходів щодо підвищення якості обслуговування клієнтів, забезпечення дотримання стандартів роботи;
Контроль проведення інвентаризацій в магазинах;
Контроль товарного асортименту, мерчандайзингу в магазинах;
Пошук торгових площ згідно затверджених критеріїв;
Проведення переговорів, заключення договорів оренди
Відкриття магазинів

Директор магазину (супермаркету)

з 03.2015 по 02.2019 (3 роки 11 місяців)
ТОВ Ужгород ПСЮ, Ужгород (рітейл)

Організація і контроль основних торгово-виробничих процесів магазину;
Забезпечення збільшення товарообігу та виконання плану продажів магазину;
Підбір,навчання, організація і оцінка роботи персоналу магазину;
Взаємодія з контролюючими органами

Кризис менеджер

з 11.2014 по 03.2015 (4 місяці)
ПП Михайлюк, Ужгород (рітейл)

Консалтингові послуги по реорганізації, оптимізації процесів і відновленню, проведення антикризових заходів, навчання персоналу

Директор філії

з 05.2013 по 10.2014 (1 рік 5 місяців)
ТОВ ВПК УКРАИНА, Ужгород (дистрибюція (Філія виробника))

Створення філії з "нуля" та розвиток власних торгових марок в регіоні. Підбір та навчання персоналу. Маркетингові заходи

Комерційний директор

з 03.2008 по 04.2013 (5 років 1 місяць)
ПП «Тетра», Ужгород (дистрибюція та гуртова діяльність)

1.Забезпечення виконання планових показників за обсягом продажів і маржинальністю
2.Розробка стратегії продажів , каналам збуту, клієнтам.
3.Підключення нових країн ЗЕД.
4. Формування асортиментної матриці і визначення цінової політики по територіях.
5.Розробка стратегії і впровадження маркетингових заходів
6. Розвиток компанії (ТМ Чумак, Стожар, Щедрый дар, Орія, Любонька, Майский чай, Чемпіон, Едамс, Артемсіль, Море, Морська колекція, Рижское золото, Обухів та ін.)
7. Підбір та навчання персоналу

Керуюча супермаркетом «Велика Кишеня»

з 09.2006 по 03.2008 (1 рік 6 місяців)
ТОВ ВК Унгвар, Ужгород (рітейл)

Керування командою, мотивація і розвиток професійних навичок співробітників
Організація торговельних процесів супермаркету

Директор регіонального управління

з 03.2006 по 09.2006 (6 місяців)
ТОВ ВК Унгвар, Ужгород (рітейл)

Розвиток структури в регіоні

Комерційний директор, директор, ст. менеджер, менеджер по закупкам, регіональний менеджер, менеджер по ключовим клієнтам, бренд менеджер

з 09.1996 по 02.2006 (9 років 5 місяців)
ТОВ «Луні» та дочірні підприємства, Ужгород (дистрибюція та гуртова діяльність)

Зав. відділом елітного алкоголю

з 05.1995 по 09.1996 (1 рік 4 місяці)
СП Пробст, Ужгород (рітейл)

Ст. продавець, Продавець відділу радіотовари

з 03.1987 по 05.1995 (8 років 2 місяці)
ТОВ Промтовари, Ужгород (рітейл)

Додаткова інформація

Досвід роботи в роздрібній та оптовій торгівлі, робота в дистриб'юторської фірмі, на фірмі-імпортері, на філії виробника. Навички ведення переговорів, створення дистриб'юторської мережі, успішний досвід запуску нових магазинів і філії, управління персоналом (320 чол), навички роботи з дозвільними та контролюючими структурами, навички проведення маркетингових заходів, пошуку та адаптації персоналу, професійні знання і навички в бізнес-процесах рітейлу, проведення тренінгів та коуч сесій та створенн методичного матеріалу.

Комунікабельність, вміння працювати в команді, стресоустойчівость, володіння клієнтською базою області, креативність, вміння самостійно приймати рішення, досягати потрібного результату в роботі, планувати і керувати роботою підлеглих

Освіта вища
1988р-Вище училище торгівлі - товарознавство пром. товарів
1995р-Тернопільський державний педагогічний університет - укр. філологія
2000р-Український заочний економічний інститут - бух облік
2006г- ВАТ Вищий навчальний заклад Київський міжгалузевий інститут підвищення кваліфікації - право роботи з піротехнічними засобами.
2006р-Стажування в навчальному центрі ВК

2020р ТОВ Стиль Д серія тренінгів для тренерів

2021 -2022рр Training BOX міжнародна школа тренінга

2022 р Міжнародна інтегральна коучинг школа

Посвідчення водія кат В, вільне володіння чеською, словацькою мовою, впевнений користувач Microsoft Office, 1С, Спрут, Auto-cad, САП, Клієнт банк, Google таблиці, Power Point, Canva, Figma. CRM системи, Teams. PROZORRO

рекомендації надам на вимогу