Zhigan Yaroslav



КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

23 червня 2022

Місто: Київ

Вік: 57 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Медицина, фармацевтика, Виробництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

ЕКСПЕРТИЗА

- 20-річний управлінський досвід у національних міжнародних компаніях;
- організація та управління продажами, маркетингом та розвитком клієнтів;
- стратегічне планування у комерційній сфері, управління бізнес-процесами;
- побудова та реорганізації комерційних підрозділів;
- розробки та виведення нових продуктів та сервісів;
- розробка та впровадження процедур та стандартів продажів та обслуговування (B2B та B2C);
- робота у крос-функціональних команд, т.ч. AGILE;
- e-commerce: розробка бізнес-моделей, ТЗ, запуск та супровід проектів;
- розробка та впровадження мотиваційних програм, KPIs, оцінка персоналу;
- аудит роботи комерційних підрозділів з подальшою розробкою та впровадженням стратегії продажів, програм навчання та розвитку співробітників;
- проведення майстер-класів, тренінгів та семінарів, бізнес-тренер;
- участь в проектах по об'єднанню та інтеграції міжнародних компаній;
- успішний досвід особистих продажів, проведення переговорів.

ОСВІТА

1997-1999 Технологічний університет Поділля фінанси та кредит (банки та банківська справа), економіст.

1990-1996 Технологічний університет Поділля машини та апарати, інженер-механік.

2019-2020 Школа «Бізнес – Тренерів».

ТРЕНІНГИ И СПЕЦ КУРСИ

"Програма розвитку керівників". "Управління в стилі коучинг". "Assessment Center як інструмент підбору персоналу".

«Організація діяльності підприємства виходячи з показників результативності».

«Мотивація персоналу».

«Побудова ефективних продажів».

«Емоційний інтелект (EQ) ».

«Клієнто орієнтований менеджмент».

«Нейро менеджмент».

ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД

ТОВ «АЛТ Україна ЛТД» Директор департаменту продажу та впровадження.(медичні та лабораторні інформаційні системи).

- оптимізовані бізнес-процеси продажів, національна структуру продажу медичних та лабораторних систем;
- реорганізована служба впровадження та підтримки (3-х рівневий support);
- побудована система обліку та аналізу ринку, впроваджено проект «Паспортизація регіонів»;
- успішно вибудована схема взаємодії з R&D, що значно підвищило ефективність роботи;
- проведено низку успішних маркетингових активностей;
- успішно проведений проект із передачі та адаптації бізнесу новим інвесторам.

ТОВ «Хаббер» Chief Business Development Officer (продуктова IT-компанія).

розроблені та впроваджені:

- бізнес-процеси продажів;
- розвитку клієнтів;
- систем мотивації, KPI's;
- планування та постановки цілей.

ТОВ «Воля-кабель» Директор департаменту по роботі з корпоративними клієнтами (B2B)(IT, телекомунікації).

- перевиконані плани продажів та доходів по всьому департаменту;
- успішно реорганізована структура відділів департаменту (продажі, підтримка, маркетинг) та перерозподіл функціоналу;
- створено відділ турботи про клієнтів;
- розроблений новий продуктовий портфель, управління його виробництвом та впровадженням;
- проведений техніко-технологічний та комерційний аудит Дата Центра з подальшою реалізацією проекта по заміні обладнання та ПЗ;

ТОВ «Торгово-інформаційний сервіс» Керівник департаменту електронної комерції (виробництво)

- розроблена та реалізована бізнес-модель електронних продажів на основі МЛМ;
- розроблена та реалізована партнерська програма;
- розроблене ТЗ для платформи електронного продажу; впроваджено взаємодію з еквайринговими та логістичними компаніями;
- SEO-просування порталу продаж.

ТОВ «Технології мереж» Директор з організаційного розвитку (продаж технологічного обладнання).

- розроблена та впроваджена модель системи менеджменту (управління) компанією;
- розроблена та реалізована стратегічна (верхнього рівня) та тактична структура компанії;
- реорганізована система продаж, обслуговування, підтримки клієнтів та маркетингу;
- розроблений та погоджений пакет документів компанії (положення, політики, процедури тощо);
- проведено дві стратегічні сесії.

ТОВ «УАПРОМ» Директор з продажів (IT, продажі)

управління департаментом продажів на території України, Росії;

- запроваджена система планування продажів на всіх рівнях;
- спільно з департаментом маркетингу розроблена програма оцінки маркетингових активностей, що дало можливість оптимізації бюджету та збільшення продажів;
- розроблена та впроваджена програма наставництва (зменшення плинності кадрів до 20%);
- розроблено та впроваджено програму розвитку ЛК;
- розроблена та впроваджена річна програма навчання персоналу, систему оцінки співробітників на основі KPI;
- налагоджені процеси взаємодії з дилерами та партнерами, що значно збільшило лояльність клієнтів.

ПФ ТОВ «Фарлеп-Інвест» Керівник департаменту з продажу та розвитку партнерських відносин (телекомунікації).

- управління продажами послуг та обладнання на B2B-ринку (прямий та непрямий продаж);
- побудований департамент розвитку партнерських відносин та управління його роботою.

ЗАТ "Українські радіосистеми" (ТМ Білайн) Провідний менеджер по роботі з B2B ринком(директор департаменту) (Національний телеком-оператор).

- формування структури продажу у національному масштабі;
- управління продажами послуг та сервісів на корпоративному (B2B) та СМБ ринку України;
- участь у роботі з покупки, інтеграції та злиття компаній.

Проектна робота

Проекти з побудови, впровадженню, трансформації та діджеталізації бізнес-процесів продажів та роботи з клієнтами:

- ЖКГ, будівництво;
- виробництво, продажі та обслуговування клієнтів;
- медичний напрямок;
- релокація бізнесу.

НЕКОМЕРЦІЙНІ ПРОЕКТИ

Співзасновник «Клубу наставників – спільнота професіоналів»

Співорганізатор AGILE товариства «AGILE середовище».

ІНШІ ПРОЕКТИ

Автор спеціалізованих курсів:

«Методика розробки, впровадження та оцінки ефективності програми наставництва»;

«Аудит відділу продажів. Виявлення потреби та розробка програми розвитку та навчання фахівців»;

«KPI як інструмент управління».