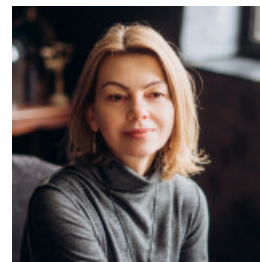


# Кратюк Ирина

## ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР

🔄 15 лютого  
2023

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 55 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, плаваючий графік роботи

Категорії: Керівництво

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Досвід роботи

#### Операційний директор

ТОВ Візит Гарант (діяльність позаміських дитячих комплексів), Миколаїв  
12.2015 – 04.2022 (6 років 4 місяці)

Обов'язки:

#### Досягнення:

Зростання рентабельності компанії з 13% до 24% (2017-2019pp)

Збереження рівня рентабельності на рівні 14% під час падіння ринку 2020-2021

Розробка та успішна реалізація інвестиційного проекту (будівництво критого спортивного майданчику), зростання об'єму продажів на 10%

Розробка фірмових стандартів обслуговування. Рівень задоволеності клієнтів (nps) виріс з 57 до 89 %;

Мінімізація витрат на обслуговування (знижено на 20%) завдяки впровадженню системі організації та контролю закупівель

Впровадження суттєвих змін у системи мотивації, роботи з клієнтами, звітності, контролю. Збільшення кількості менеджерів, виконуючих особистий план продажу з 25% до 63%

Обов'язки:

- управління та контроль операційної діяльності компанії (продаж, маркетинг, клієнтський сервіс, фінанси, господарська діяльність);
- формування стратегічних цілей, оцінка можливих ризиків, оптимізація бізнес-процесів;
- аналіз параметрів діяльності компанії, звітність перед власниками;
- затвердження та контроль бюджетів, цін на послуги;
- управління, організація та координація всіх внутрішніх процесів
- оцінка ефективності бізнес-процесів (використання вдосконаленої 1С);
- створення алгоритмів роботи для персоналу різних департаментів;
- проведення закупівель, організація внутрішніх тендерів

#### Директор оздоровчого комплексу

ТОВ Візит Альянс (діяльність позаміських дитячих комплексів), Миколаїв  
09.2000 – 12.2015 (15 років 2 місяці)

Обов'язки:

#### Досягнення:

Регламентация основних процесів компанії, що полегшило інтегрування нових співробітників у роботу за меншу кількість часу

Покращення операційної ефективності керування за рахунок чіткого визначення цілей, задач, зон відповідальності, ключових показників

#### **Обов'язки:**

- управління та контроль операційної діяльності: господарська діяльність, організація харчування, надання послуг: педагогічних, оздоровчих, медичної допомоги;
- особисті продажі та супровід угод на всіх етапах;
- підготовка таборів до сезону: ремонти, реконструкції, закупівлі;
- організація роботи їдальні;
- комплектація сезонного штату, навчання, контроль, мотивація, створення інструкцій

### **Менеджер відділу продажу**

ТОВ Візит Альянс (діяльність позаміських дитячих комплексів), Миколаїв  
08.2000 – 12.2015 (15 років 3 місяці)

#### **Обов'язки:**

- виконання особистого плану продажу
- гуртові продажі
- особисті зустрічі, проведення переговорів, відрядження (2-3 тижня)

### **Освіта**

#### **Миколаївський педагогічний інститут (Миколаїв)**

Спеціальність: історичний, вчитель історії та права  
повна вища, 09.1987 – 08.1992 (4 роки 11 місяців)

#### **Додаткова освіта**

- 2019 – курс «Менеджмент: керівництво та підпорядкування» 2019 – корпоративний тренінг «Компетенції ефективного менеджера»
- 2019 – корпоративний тренінг «Компетенції ефективного менеджера»

### **Додаткова інформація**

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Розробка стратегії та плану розвитку компанії Аналіз ринку та потреб клієнтів Розробка та впровадження показників ефективності роботи підрозділів компанії Планування та бюджетування, забезпечення виконання планів по виручці, рентабельності Управління фінансами. Відповідальність за грошовий потік, рентабельність, прибуток. Оптимізація та систематизація бізнес-процесів Підбір та підготовка ключових співробітників Створення алгоритмів роботи для персоналу різних підрозділів Проведення закупівель, організація внутрішніх тендерів

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Досвід роботи 7 років директором з управління двома заміськими дитячими комплексами на 1100 місць. Координація та керування бізнесовими підрозділами: маркетингу та продажів, фінансово-бухгалтерським, адміністративно- управлінським, господарським. Маю ек