Володимирович Олексій



КЕРІВНИК, ПОМІЧНИК КЕРІВНИКА, 25 000 ГРН.

10 січня 2023 Місто: Київ

Готовий до відряджень: Ірпінь

Вік: 50 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, додатковий заробіток

Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Робота без кваліфікації

✔ Є діти

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

Опис

Олексій Колос

Дата рождения:

09.01.1976

Регион:

Киев

Возможность переезда:

Керівник проекту, РВП, Комерційний директор25 000 грн.

Особисті якості

дипломатія;

стресостійкість;

відповідальність та порядність;

ініціативність;

швидке прийняття рішень;

аналітичне мислення;

Ключові навички:

проведення переговорів;

підготовка документації;

досвід керівником, успішний досвід побудови відділу з нуля;

Впевнений користувач ПК;

успішний досвід роботи на керівній посаді;

успішний досвід формування команди і підлеглих, а також персоналу; вмію та бажаю навчати персонал та підлеглих;

досягаю поставленої мети та веду за собою;

робота у команді на результат;

організація афективної роботи;

забезпечення якісного обслуговування;

навчання та розвиток персоналу;

забезпечення виконання планових показників та вище;

Опыт работы

Управитель

Тайм Пак Плюс

Торгівля оптова / Дистрибуція /мпорт-экспорт

Мета та головне завдання для компанії стоїть продаж вакуумного торгівельного обладннаня для підприемств по переробці м'яса,птиці та риби. Компанія також надае послуги по ремонту та технічному обслуговуванню обладнання відомих європейських марок по виробництву обладнання, таких як Henkovac, Henkelman, Webomatic,RGVFatosa та інші. Компанія е дістріб'ютором відомих підприємств виробників вакуумно-пакувального обладання,м'ясорубок для промисловості, стрічкових пил як для м'са та заморозки і риби. Також е термоформовочне обладнання та пакувальне обладнання для запайки лотків у вигляді ліній.Виконую роботу з пошуку клієнтів з подальшою обробкою та веденням останніх до укладання угоди.

Менеджер проектів, науковий співробітник

Інститут інноваційної біоекономіки, ТОВ

АПК (Агропромышленный комплекс)

Головним завданням компанії було побудова та впровадження на Український ринок свого національного продукту із залученням українського капіталу та залучення виключно національних підприємств. Необхідний був запуск проектів з нуля, для цього проводилася методика та розробка на початкових етапах з подальшим їх розвитком та впровадження інноваційних процесів у сфері сільського господарства. Завдання складалося з баченням дорожньої карти наступним складанням плану проекту. Займався розбудовою логістики по всій території України та успішно вів супровід на всіх етапах пов'язаних з проектами. Побудував систему розвитку регіонів на базі інноваційних технологій із впровадженням Українського продукту зі своєю маркою, що приносить високий прибуток.

Керівник проекту

Піддон Київ

Промышленность и Производство

Метою роботи було закриття потреб замовника у повному обсязі. На перших етапах складалася дорожня карта проекту та як результат план проекту. Я організував роботу з пошуку виконавців з виробництва піддонів та постачання на завод Ковальська (Бетон комплекс та). Метою був запуск роботи з нуля та побудова логістики у регіонах України. Я організував добір персоналу із навчанням тонкощів специфіки у цій галузі. На деяких етапах особисто займався складанням піддонів з

подальшою їх реалізацією. Як результат, налагоджений бізнес із високою прибутковістю.

Міграційна служба. Фахівець із обробки інформації

ДП "Документ"

Государственный сектор

Основними обов'язками була робота в стислий термін за даними громадян усієї України. Працював у команді на результат та був призначений керівником відділу. Проводив навчання навичок роботи нових співробітників, які давали позитивні результати та виводили відділ на нові показники. Взаємодіяв із відділами у досягненні загальної мети. Надавав щоденний звіт про виконану роботу. Також велася робота з документацією. В результаті провів налаштування процесу так, що збільшився прибуток на 50% із третього місяця.

Комерційний директор

ТОВ "ЕКСПРЕС"

Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт

Основними завданнями компанії стояли розвиток регіонів та збільшення чистого прибутку. Проводив набір персоналу та керував командою від 10 осіб; Мотивував матеріально, фінансово, не матеріально та соціально співробітників та розвивав їх професійні здібності та встановив зворотний зв'язок з керівництвом. Організовував торгові процеси; Планував та забезпечував виконання цільових показників (обсяг продажів, покриття); Побудував ефективну взаємодію між усіма відділами компанії та максимально автоматизував усі бізнес-процеси; Постійно працював над підтримкою сприятливого мікроклімату в колективі, і як результат: люди хотіли йти на роботу і були максимально залучені до процесів компанії, яка давала відчутне фінансове зростання підприємства.

Коммерційний Директор

ТОВ "Институт земельно-кадастровой информации"

Государственный сектор

Основний напрямок та завдання фірми була розробка та запуск проектів з нуля. Брав участь у тендерах на районних рівнях сіл та сільських рад. Проводив переговори із керівництвом глав адміністрації. Брав активну участь у розширенні території сільської ради. Технічно супроводжував купівлю та продаж землі з подальшою реєстрацією на них прав. Робота завжди закінчувалася позитивними результатами та прибутком для компанії.

Юрист-консультант

Техно ГіП

Недвижимость и Девелопмент

Важливим у роботі було ведення земельних проектів з нуля з подальшим упорядкуванням технічної документації та реєстрації у відповідних органах. Займався зміною цільового призначення землі, купівлею продажем та орендою прав на земельну власність. Завжди вдавалося закінчити справу остаточно з вигодою компанії.

Юрист земельного права

Земельні ресурси ДЗК по Київській області

Государственный сектор

Ведення проектів та розробка технічної документації.Робота зі зверненнями громадян пов'язаних із земельними питаннями у Київській області. Проводилася документально зміна цільового призначення землі, купівля продаж та оренда прав на земельну власність. Юридичний супровід діяльності земельного кадастру у Київській області. У зв'язку з великим обсягом вхідних звернень громадян систематизував роботу з різних напрямів та завданням, що призвело до матеріальних та фінансових вигод у роботі державного земельного кадастру.

Торгівельний представник

ТОВ «ФРУТІЕРРА»

Торговля розничная / Retail

Першорядним завданням на цій посаді був розвиток території та збільшенням кількості замовників. Для початку проводив контроль та розвиток довірених територій та збирав та аналізував інформації щодо конкурентів. Часто працював із запереченнями у переговорних процесах із ЛПР. Проводив оперативну роботу із заборгованістю.

Займався підписанням договорів на вигідних для компанії умов. Проводив позитивну роботу з лійкою продажів та конверсією. В результаті аналізу та синтезу в роботі систематизував діяльність та підвищив дохід з перших місяців, що призвело до підняття рівня чистого прибутку за напрямом у два рази

Командир взводу

в/ч 3001

Государственный сектор

Керівництво складу від 7 до 30 осіб та вище. Ухвалення відповідальних рішень за напрямами життя забезпечення особового складу. Відрядження. Звітність про виконану роботу за день, тиждень, місяць, рік.

Образование

Київський інститут міжнародних відносин ім. Шевченка (КИМО) (Київ)

Юридичний

КІВС (Київ)

Військово-Юридичний

Владение языками

Английский - базовый

Русский - родной

Могу проходить собеседование на этом языке

Украинский - свободно

Курсы, тренинги, сертификаты

Школа переговорів

Ігор Ризов, експерт із ведення переговорів

Переговори із монстрами. Як домовитися з сильними світу цього

Ігор Ризов, експерт із ведення переговорів

Я чую вас наскрізь

Марк Гоулстон - психіатр, що спеціалізується в галузі бізнесу

Чому не вчать у Гарварді

Марк Маккормак - засновник та президент Міжнародної групи управління

Домовитися можна про все

Гевін Кеннеді - професор, засновник власної концепції переговорного процесу, один із провідних фахівців у світі, консультант, що діє. Автор матеріалів для дистанційного навчання за програмою MBA для Школи бізнесу, університет Херіота-Уотта в Единбурзі

(PEPSI cola) Тренинги по продажам от компании (Киев)

Дополнительная информация

Водійське посвідчення

Категорії B,C

Військова служба

Військовий офіцер запасу., Командир взводу, підрозділ у підпорядкуванні в кількості 30 осіб.

Водительское удостоверение

B, C