Романюк Юрій



ОПЕРАЦІЙНИЙ-ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР

5 жовтня Місто: Київ

Вік: 54 роки
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Офісний персонал, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

директор

ТОВ «Отто Посилторг» (Роздрібна торгівля), Київ
02.1997 – 07.2022 (25 років 4 місяці)

Обов'язки:

- Керівник та підприємець власного бізнесу в індустрії моди. Пройшов шлях від менеджера з продажів до директора і співзасновника компанії. Починали з одного оффлайн магазину,розвинули дилерську мережу по всій Україні і створили три інтернет магазини.
- Були офіційним представником концерну OTTO в Україні.
- Відкриття Центрів замовлень/видачі з "нуля" (тех.документація, дозволи).
- Організація продажу товару, що рекламується в каталогах, на сайтах німецьких компаній (OTTO, Madeleine, Bader, PeterHahn, Impressionen, H&M, heine, YOOX).
- Ведення переговорів із постачальниками
- Проведення рекламних акцій
- Створення свого колл центру і служби доставки з «нуля»
- Запровадження планової звітності та документації
- Пошук нових клієнтів
- Взаємодія з контролюючими та дозвільними органами
- Налагодження логістики по доставці товарів в Україну і повернення товару з рекламаціями
- Налаштування і ведення роботи з агенствами розсилок Esputnik, sendpulse
- Контроль роботи маркетингового відділу
- Робота в Google Ads
- Ведення щоденної звітності та документообігу (контроль продажу, руху коштів, залишків дебіторської заборгованості)
- Ведення переговорів із контрагентами про співпрацю

- Підготовка і участь виставках
- Ведення переговорів з дилерами щодо розвитку бізнесу
- Створення дилерської мережі по Україні (результат 90 дилерів по Україні)
- Розробка та організація стратегії розвитку торгових марок OTTO і Modaclub в Україні
- Організація стратегій збільшення продажів
- Контроль відвантаження товару, згідно замовлень від контрагентів
- Аналіз ринку конкурентів
- Участь у розробці маркетингових акцій

- Управління персоналом більше 30 співробітників
- Взаємодії з контролюючими органами (сертифікація та ін.)
- Підбір персоналу
- Мотивація персоналу

Менеджер-перекладач

СП "Ємеля" (Роздрібна торгівля), Київ

12.1993 – 02.1997 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Перекладач, робота з клієнтами, пізніше керівник відділу.

Освіта

Національна академія внутрішніх справ (Київ)

Спеціальність: спеціальність-правознавство, кваліфікація-юрист

повна вища, 09.1998 – 03.2000 (1 рік 5 місяців)

Київський державний педагогічний інститут іноземних мов (Київ)

Спеціальність: німецька/англійська мови,викладач

повна вища, 09.1989 – 06.1994 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній, Німецька - Середній, Польська - Нижче середнього, Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: MS Office (Word, Excel), Internet (Chrome,Mozilla Firefox, Opera) та Google docs,Google Analytics, Google Adwords
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Водійське посвідчення категорія В, власний автомобіль Позитивні якості:чесний, аналітичний склад розуму, відповідальний. Негативні якості:скрупульозність, нетерпимість Всіх навичок не описати, в кожен період ведення бізнесу були різні моменти і я завжди був гнучким і готовим до самоосвіти