Козаченко Ірина



КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, КЕРІВНИК ПРОЄКТУ

9 травня 2023 Місто: Київ

Вік: 42 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

Керівник (Засновник, Власник)

Kombik- імпорт та реалізація високотехнологічного, лижного мембранного одягу для дітей, підприємницька діяльність (Торгівля роздрібна / Retail), Київ

03.2019 – По теперішній час (7 років 8 місяців)

Обов'язки:

- Формування бізнем-моделі, стратегії, та цінностей бізнесу

- Розвиток B2C та E-Commerce продажів

- Ведення глибокої CRM аналітики

- Розробка сезонних та несезонних концепцій продажів

- Розробка асортиментної лінійки

- Контроль ефективності роботи з іноземними постачальниками

- Розвиток співпраці з логістичними партнерами

- Розвиток відносин з клієнтами B2C напрямку по концепції максимальної клієнтоорієнтації та довгостроковості відносин

- Запровадження концепції "співпраця без меж " навіть із "сусідами" по ринку

- Розробка додаткових, унікальних післяпродажних сервісів для клієнтів

- Розвиток E-Commerce напрямку, підбір маркетплейсів, розвиток сайту, контроль ефективності рекламних компаній (Google Merchant, POS та ін.)

- Аналіз ефективності продажів та E-Commerce показників

- Фінансового аналіз (PL, CF, ROS, Turnover)

Досягнення:

- Налагодження всіх процесів та механізмів функціонування бізнесу з нуля

- Запровадження максимально клієнтоорієнтованних концепцій в бізнесі (на виході 100% позитивних відгуків клієнтів, високий рівень клієнтської лояльності)

- Ефективне поєднання B2C та E-Commerce продажів в одному бізнесі

- Велика база постійних активних клієнтів - понад 2500.

Комерційний директор (+ з функціями фінансового аналізу)

Latymer - український виробник та експортер будівельних матеріалів (Промисловість та Виробництво, Оптова торгівля), Київ

02.2015 – 11.2021 (6 років 9 місяців)

Обов'язки:

- Участь в розробці стретегічного плану компанії

- Розвиток продажів B2B на зовнішніх та внутрішніх ринках

- Розробка та утвердження бізнес-процесів роботи комерційного напрямку

- Заключення та контроль нових експортних договорів купівлі-продажу

- Розвиток співпраці та заключення договорів купівлі-продажу з великими національними будівельними торгівельними мережами системи DIY

- Особисті зустрічі, ведення переговорів та підтримка контактів з українськими та іноземними стратегічними клієнтами

- Створення команди: підбір працівників, навчання та мотивація

- Контроль ефективності роботи комерційного напрямку (KPI, OKR)

- Планування продажів та аналіз ефективності реалізації планів

- Планування обсягів виробництва згідно планів продажу та спецзамовлень

- Бюджетування фінансових надходжень від продажів

- Розробка політики ціноутворення, та аналіз кон'юнктури ринку

- Глибока CRM аналітіка

- Контроль оптимізації логістичних процесів

- Аналіз показників ефективності роботи з постачальниками

- Контроль напрямку по роботі з рекламаціями

- Контроль та оптимізація дебіторської заборгованості

- Аналіз точки беззбитковості, BEP, CVP аналіз

- Оцінка інвестиційних проектів по збільшенню виробничих потужностей (NPV)

- Ризик менеджмент, оцінка ризиків, управління ризиками.

- Розвиток автоматизації бізнес-процесів

- Фінансовий аналіз (PL, CF, BS, WC, ROS, ROMI, ROCE, обертаємість, ліквідність, ін. коефіцієнтний аналіз, операційний та фінансовий цикли)

- Аналіз управлінської звітності(PL, CF, BS)

Досягнення:-

Зростання експортних продажів до рівня 50% від загального обсягу продажів

- Загальний обсяг продажів досягнув 90% від наявних виробничих потужностей в період перших 2-х років

- Відбулося збільшення виробничих потужностей в 2 рази через два роки за рахунок стрімкої динаміки зростання об?ємів продажів

- Налагодження ефективної роботи комерційного напрямку компанії з нуля.

Начальник підрозділу зовнішньоекономічної діяльності

Група компаній Віст - оптова торгівельна компанія, імпорт та торгівля будівельними інструментами та матеріалами (1000+співробітників) (Торгівля оптова / Дистрибуція / Імпорт-експорт), Київ

05.2013 – 01.2015 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

- Управління та ведення нового проекту: розвиток нового напрямку діяльності компанії - експорт продукції власного виробництва

- Представлення компанії та робота на міжнародних будівельних виставках

- Пошук клієнтів за кордоном, переговори та заключення міжнародних договорів купівлі-продажу

- Ведення ключових стратегічних закордонних клієнтів

- Створення команди експорт менеджерів: підбір, навчання та мотивація

- Контроль ефективності роботи підрозділу

- Налагодження та контроль операційних бізнес-процесів роботи підрозділу

- Планування обсягів експорту та контроль реалізації планів

- Планування та узгодження обсягів виробництва продуції на експорт

- Контроль та узгодження експортної документації

- Аналітика та звітність

Досягнення:

- Вихід на зовнішні ринки (Польща, Угорщина, Болгарія, Литва, Німеччина та ін.)

- Налагодження з нуля ефективної роботи підрозділу, як нового напрямку діяльності компанії

- Успішно зреалізований проект по виходу компанії на зовнішні ринки збуту.

Імпорт менеджер відділу закупівлі

Група компаній Віст - оптова торгівельна компанія, імпорт та торгівля будівельними інструментами та матеріалами (1000+співробітників) (Торгівля оптова / Дистрибуція / Імпорт-експорт), Київ

04.2008 – 05.2013 (5 років)

Обов'язки:

- Робота з поточними іноземними постачальниками (Китай, Індія, Європа, та ін.)

- Пошук та аналіітика альтернативних постачальників: переговори, заключення міжнародних договорів купівлі-продажу, співпраця

- Контроль залишків продукції на складі та забезпечення ефективного товарного запасу

- Розміщення поточних замовлень та контроль за їх виконанням

- Замовлення нового асортименту та узгодження з постачальниками всіх деталей (зразки якості, характеристики, упаковка, етикетка, бренд та інше)

- Взаємодія з логістами та брокерами

- Контроль та узгодження пакету документів з міжнародних морських перевезень та міжнародних автоперевезень

- Моніторинг та аналітика динаміки цін постачальників

- Робота з рекламаціями та компенсаціями

- Проведення звірок по взаєморозрахункам з постачальниками

- Прийняття участі та робота на міжнародних будівельних виставках, бізнес зустрічі та пошук нових постачальників

- Ведення окремих проектів по закупці виробничого обладнання, виробничих ліній та сировини для запуску власного виробництва

Досягнення:

- Великий досвід роботи з усіма напрямками імпорту компанії

- Ефективна робота з великим обсягом інформації та вміння поєднувати поточні задачі та проектні напрямки

Освіта

Міжнародний інститут бізнесу (IIB) (Київ)

Спеціальність: Executive MBA, MBA

повна вища, 09.2014 – 07.2016 (1 рік 9 місяців)

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Київ)

Спеціальність: Міжнародне право/юрист-міжнародник

повна вища, 09.2007 – 07.2010 (2 роки 9 місяців)

Університет економіки та права «КРОК» (Київ) (Київ)

Спеціальність: Міжнародні відносини/ міжнародна економіка

повна вища, 09.2002 – 07.2007 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Курси англійської мови - Сертифікат Upper Intermediate - International House Kiyv

Знання мов

Англійська - Вище середнього, Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Глибоке розуміння принципів B2B та B2C продажів - Навички ведення та реалізації проектів - Професійні компетенції у сфері зовнішньоекономічної діяльності - Розуміння принципів роботи з торгівельними мережами системи DIY - Знання сучасних технік операційного менеджменту, фінансового аналізу та управління ресурсам - Орієнтація в міжнародних стандартах управління бізнесом - Навички побудови структури, процесів та мотивованої команди - Ефективна робота в команді та вміння працювати з великим обсягом інформації - Вміння нестандартно мислити та вирішувати комплексні задачі - Можу бачити бізнес як очима власника, так і очима топ менеджера, а також добре розумію операційні процеси Особисті якості Відповідальність, професійність, надійність, орієнтація на результат, наполегливість, амбіційність, комунікабельність, принциповість, справедливість, людяність Амбітний, цілеспрямований, принциповий та ефективний професіонал з управлінським досвідом у напрямках B2B, B2C та E-Commerce продажів, а також у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Маю досвід реалізації проектів по виходу компанії на зовнішні ринки. Знаю сучасні методології операційного менеджменту, фінансового аналізу та управління ресурсами. Орієнтуюсь в основах міжнародних страндартів по управлінню ефективністю бізнесу. Маю загальний професійний досвід майже 15 років. Прагну ефективно реалізувати свої знання та професійні компетенції в амбітних проектах, цікавих напрямках та бізнес-процесах системних компаній, що прагнуть до змін, безперервного покращення та вдосконалення. Готова зробити свій особистий внесок в розвиток Вашого бізнесу, та в цілому, в розвиток країни.