

Козаченко Ірина



КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, КЕРІВНИК ПРОЄКТУ

9 травня
2023

Місто: [Київ](#)

Вік: 40 років

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 (6 років 1 місяць)

Обов'язки:

- Формування бізнес-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 клієнтоорієнтованих 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 стратегічного 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 торговельними 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 аналітика
- Контроль оптимізації логістичних процесів
- Аналіз показників ефективності роботи з постачальниками
- Контроль напрямку по роботі з рекамаціями
- 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 продукції 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 зrealізований 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 аналітика 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 Kyiv

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 стандартів 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.