Чумак Сергій

CEO, ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

23 листопада 2024

Місто: Київ

Вік: 50 років

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

Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво, Телекомунікація та зв'язок

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Керуючий директор

Breeze Software (IT (outsource)), Київ

06.2022 – 04.2023 (10 місяців)

Обов'язки:

Пряме підпорядкування CEO компанії, штат 22 співробітники

Breeze Software (breeze-soft.com/) - компанія з 15-ти річним досвідом розробки ПЗ. Основні напрямки - outsource, outstaff, mil-tech, перспективний напрямок - створення власних продуктів на основі GIS

Задачі:

- Відновлення компанії (після початку війни) та збільшення портфелю замовників
- Монетизація внутрішніх розробок компанії
- Розробка внутрішніх продуктів компанії.
- Опис, розробка нових та вдосконалення існуючих бізнес-процесів компанії
- Узгодження з засновниками компанії тактичного та стратегічного планів розвитку

Досягнення:

- Аудит процесів та діяльності компанії, напрацювання тактичного та стратегічного плану відновлення та розвитку (актуалізація напрямків розвитку)
- Знайдені необхідні спеціалісти, які закрили основні прогалини в діяльності компанії, що дало змогу повноцінно та якісно працювати над поточними і новими проектами. Один з масштабних проектів - (www.dar.gov.ua - співробітництво з World Bank, FAO, USAID etc)
- Підтримка на високому рівні всіх наявних проектів компанії, в тому числі з іноземними замовниками (аутсорс, аутстаф)
- Розпочато нові проекти зі створенння комплексних систем з використанням GIS.
- Успішна монетизація внутрішніх розробок компанії (Up-sale, Add-On Sale)
- Робота над створенням нових продуктів (інструментів) компанії як реалізація плану розвитку у напрямку product.
- Відновлений юридичний напрямок (супровід діяльності компанії в юридичній площині)
- Проведено аудит бухгалтерії, розпочато відновлення документообігу
- Відновлений HR напрямок: відпрацьовані процеси рекрутингу, on/off-бордингу, офер, випробувальний термін, робота з колективом (1-to-1, оцінка персоналу, перегляд з/п, ІПР та ін.), напрацьовані основні документи по бізнес-процесам;
- Створення єдиної бази документів, з якими працює колектив компанії.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

COO (Management Consulting)

SAFOR Ukraine (IT (product)), Київ

04.2021 – 08.2022 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Пряме підпорядкування власнику – CEO, у підпорядкуванні 21 співробітник.

Стартап www.safor.com (розробка власного застосунку (Apple Store+Google Play Market) та продаж сервісу персональної безпеки)

Завдання:

- у 3-х місячний термін зробити повний аудит бізнес-процесів компанії, побудувати структуру відділів, набрати співробітників відповідно до затвердженої структури та стратегії розвитку.
- зробити опис бізнес-процесів та впровадити CRM Bitrix24 як єдиний інструмент для роботи всіх відділів.
- входження до компанії як операційний директор
- аналіз, опис бізнес-процесів та складання ТЗ для інтеграторів CRM Bitrix 24
- структурування підприємства, побудова повноцінних відділів
- вибудовування взаємодії відділів усередині компанії, hiring необхідного персоналу

Результат:

- створено та описано структуру компанії, вибудовано взаємодію між відділами, набрано необхідний персонал.
- реалізовано поетапне впровадження Bitrix24, кастомізоване під потреби та БП компанії з навчанням співробітників роботі з CRM.

COO (Chief Operating Officer)

NesterSoft Inc (IT (product)), Київ
10.2019 – 12.2020 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Пряме підпорядкування власнику – CEO, у підпорядкуванні 14 співробітників (fixed term)

Основний проект компанії – WorkTime: ПЗ для моніторингу, створення аналітики для керівників компаній з використання робочого часу, ефективності та продуктивності персоналу. Гібридна модель SaaS.

Робота за принципами startup - розробка, підтримка та просування власного ПЗ:

- відкриття офісу компанії в Києві (переговори з власниками приміщень, договори, комплектація офісу меблями, технікою, забезпечення зв'язком
- вирішення всіх адміністративних питань щодо життєдіяльності офісу), набір співробітників для розробки та підтримки проекту (підбір персоналу у всі відділи компанії, релокація, договори , бухгалтерське обслуговування)
- розробка бізнес-стратегій, планів та процедур для представництва компанії у Києві
- встановлення цілей та показників діяльності для зростання проекту- розробка політик, що заохочують культуру та бачення компанії
- нагляд за повсякденною діяльністю компанії та роботою керівників відділів (розробка, маркетинг, продажі, фінанси, підтримка)
- побудова взаємовідносин з партнерами/постачальниками- project managment- Trello, Google Docs, Zendesk, PipeDrive

Поставленні цілі:

- Відкриття офісу в Києві та набір кваліфікованого персоналу у всі відділи компанії
- Побудова процесів усередині команди, запуск процесу розробки нової версії програми
- Просування production-версії на західних ринках (США, Канада у пріоритеті), підвищення рейтингу та впізнаваності продукту.
- Виконання річних фінансових показників зростання обороту та прибутку компанії.

Виконані цілі:

- Набрано колектив, знайдено офіс, запущено роботу над проектом.
- У київському відділенні компанії сформовано відділ розробки, відділ маркетингу, підтримки, вибудовано взаємодії в команді, почато формування відділу продажів.
- Запуск компанії та процесів в офісі виконано у узгоджені терміни. Оновлено основний сайт компанії.
- Розпочато розробку 2.0 версії продукту (зараз на етапі виходу MVP)
- Засобами маркетингового просування компанія піднялася з другої сторінки в першу 5ку видачі Google по США і Канаді.
- За рік досягнуто зростання обороту на 92%, зростання чистого доходу – на 31%

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Виконавчий директор

NETASSIST (телекомунікації та зв'язок), Київ

10.2015 – 10.2019 (4 роки)

Обов'язки:

Повне операційне керівництво групою з 5 компаній,

створення і організація роботи повноцінних відділів :

- техпідтримки (L1, L2)

- відділу корпоративних продажів

- відділу по роботі з клієнтами

- перехід усіх компаній на CRM ABills+ERP "Userside".

Успішне проходження перевірки компаній НКРЗІ.

Отримання, продовження ліцензій на профільну діяльність.

Відкритий новий прибутковий напрям - забезпечення високошвидкісним Wi - Fi покриттям заходів від 10 до 1000 чоловік.

Поставлені цілі:

- Організувати і структурувати роботу 5 компаній, вивести напрями розвитку по кожній компанії, встановити KPI для співробітників і ключових керівників напрямів
- Підняти оборот компанії на 50%

Досягнення:

- На базі основного офісу створено розподілене ядро управління і реалізації процесів 5ти компаній.
- Поставлені і досягнуті KPI керівників напрямів.
- Відкритий новий прибутковий напрям.
- За останні 2 роки досягнутий приріст обороту групи компаній на 95% (35% в перший рік і 60% в другий)

Директор (CEO)

N-Line (телекомунікації та зв'язок), Київ

11.2004 – 10.2019 (14 років 10 місяців)

Обов'язки:

- планування та повне керівництво діяльністю ISP з колективом від 15 співробітників та навантаженням понад 3000 клієнтів (відділи фінансовий, технічний, техпідтримки, call-центр)
- аналіз ринку постачальників, проведення переговорів із постачальниками, закупівля комп'ютерного, мережевого, телекомунікаційного обладнання та програмного забезпечення
- розробка стратегії розвитку компанії, розробка та реалізація проектів, спрямованих на розвиток IT-інфраструктури, автоматизацію процесів діяльності як ISP, так і клієнтів
- побудова та експлуатація багаторівневих проектів бездротового зв'язку WiFi з покриттям у межах декількох районів, створення та участь у розробці web-сервісів, побудова оптоволоконної мультисервісної мережі 100/1000Mbps, участь у розробці та введенні в експлуатацію аудіо-відеосервісів (VoIP, IPTV)
- підбір персоналу всіх відділів компанії, планування штатного розкладу, розподіл обов'язків
- організація відділів: техпідтримки, продажу, call-центру компанії
- ведення переговорів з інвесторами, постачальниками, клієнтами, укладання договорів• отримання ліцензій на профільну діяльність у сфері телекомунікацій та зв'язку, реєстрація/перереєстрація ТОВ)

Головний інженер, інженер

N-Line (телекомунікації та зв'язок), Київ

11.2002 – 11.2004 (2 роки)

Обов'язки:

- підбір інженерного персоналу, безпосереднє керівництво техвідділом компанії
- планування та організація робіт з розгортання локальних мереж «під ключ»
- контроль виконання якості робіт, складання кошторисної документації- налаштування та встановлення

магістрального та клієнтського WiFi-обладнання,
- побудова та планування багаторівневих мультисервісних мереж 100/1000Mbps- встановлення та обслуговування виділених каналів зв'язку xDSL

Інженер компьютерних систем

А-Гама (Торгівля, послуги), Київ
06.1999 – 09.2002 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Інженер компьютерних систем

Освіта

Державний університет телекомунікацій (Київ)

Спеціальність: телекомунікаційні системи та мережі, інженер телекомунікаційних систем та мереж
повна вища, 09.2010 – 05.2011 (7 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній, Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Комп'ютерні навички Windows 7, 10, 11 - рівень адміністратора UNIX-системи - користувацький рівень Trello, Zendesk, PipeDrive, Abills, Userside, Bitrix24, MS Office, Google Workspace, Jira встановлення та налаштування ПЗ різної складності обслуговування та модернізація компьютероної техніки Практичний досвід забезпечення безперервної доступності критично важливих для бізнесу систем та програм. Знання сучасних мережевих та телекомунікаційних технологій, технологій віртуалізації та ефективного розподілу обчислювальних потужностей, веб-технологій та технологій віддаленого доступу, мережевих сховищ, систем резервування великих обсягів даних, систем забезпечення безперебійного електроживлення, засобів забезпечення IT безпеки
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ключові навички: - Досвід на керівних позиціях 18 років, першою особою компанії – 17 років - Сфери – розробка ПЗ, телекомунікації та зв'язок - Сильна технічна експертиза у напрямках: телекомунікаційні мережі, системи передавання даних, впровадження CRM-систем. - Досвід управління персоналом до 100 осіб - Досвід роботи у стартапах - Досвід запуску компанії з нуля - Досвід управління групою 5 компаній - отримання, продовження ліцензій на профільну діяльність. - Досвід відкриття нових прибуткових напрямків у компаніях - Створення інвестиційно привабливої компанії, пошук інвесторів та підготовка компанії до продажу. - Management Consulting, опис бізнес-процесів, впровадження CRM (Bitrix24, AMO) - Hiring персоналу, починаючи від спеціаліста до C-level у всі відділи компанії. - Водійське посвідчення - Стаж водіння (категорія B) з 2004 року, свій автомобіль - Наявність чинного закордонного паспорта, готовність до відряджень