

Вовк Геннадій

ДИРЕКТОР КОМПАНИИ

🔄 21
лютого

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Ключова інформація:

Глибоке розуміння усіх бізнес-процесів підприємства.

Багаторічний досвід управління: керівництво комерційними, фінансовими, юридичними, виробничими, адміністративно-господарськими процесами на підприємстві

Системний підхід до організації процесу, зокрема впровадження регулярного менеджменту та оптимізація організаційних структур з результатом покращення ефективності роботи підприємства.

Розробка та успішна реалізація стратегічного плану розвитку підприємства, антикризових заходів з позитивними результатами.

Досвід залучення інвестицій, у тому числі іноземних, з дотриманням плану розвитку бізнесу.

Створення та швидке виведення на ринок нових конкурентних продуктів.

Лідерство, високий рівень відповідальності, чесність, принцип роботи- на результат.

Досвід створення успішного бізнесу з нуля.

Знання англійської мови.

Досвід роботи:

06.2018- дотепер **ТОВ «Інтернешинал Пекедж Експрес» (міжнародний експрес-перевізник)**

Директор, Комерційний директор

Досягнення:

За півроку діяльність новоствореного підприємства приведено у відповідність до вимог міжнародних експрес-перевізників, пройдено ліцензування.

Розроблено та впроваджено ІТ-систему задля API-інтеграції з міжнародними партнерами.

Підписано 7 міжнародних договорів з експрес-перевізниками з Китаю, США, Туреччини та Польщі.

Обсяг міжнародних експрес відправлень (МЄВ) склав 90-110 тис. шт. в міс.

Проведено інтеграцію та налагоджено роботу з провідними поштово-логістичними компаніями України: Укрпошта, Нова Пошта, Джастін, Делівері, Автолюкс.

Налагоджено пряму роботу з авіакомпаніями, що дозволило навіть під час пандемії забезпечити виконання договірних термінів доставки МЕВ.

02.2017- 06.2018 **ТОВ «Ньютон Фарма» («NEWTONE», Великобританія)**

Керівник служби продаж

Досягнення:

Виконання плану продажів на рівні 95%

Укладено маркетингові договори з ТОП-10 аптечних мереж України

Пенетрація препаратів склала 75%

06.2012-04.2014 **Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта»**

Директор з технічної політики, Заступник Генерального директора, Директор департаменту кур'єрської доставки

Досягнення:

Міністерством інфраструктури затверджено загальну та комерційну стратегії розвитку «Укрпошти».

Реформовано комерційну діяльність підприємства та створено з нуля кілька напрямків продажів.

Створено понад 20 іноваційних продуктів і послуг, які увійшли до стратегії розвитку «Укрпошти» та портфелю інвестиційних та організаційних проектів.

Запроваджено національний проект «Надання адміністративних послуг через мережу відділень «Укрпошти»».

Укладено контракт з комплексного обслуговування обласних енергетичних компаній.

Збільшено обсяги сегменту e-commerce на 257%.

Розроблено проект електронної системи прийому платежів та впроваджено пілотний проект.

Налагоджена співпраця з великими корпоративними та міжнародними клієнтами, зокрема Metro, Yves Rocher, Oriflame, ModnaKasta, Allo, Дельта Банк, Ренесанс Банк тощо.

Утримано та повернуто у якості клієнтів важливі державні підприємства, зокрема Укртелеком, Міністерство юстиції, Виконавча та судова адміністрація, ГЕОЦ, державні бібліотеки, державний центр якості тощо.

Встановлено партнерські відносини з Казпошта і DeutschePost.

09-2009-05.2012 **ТОВ «Медекспо-Інвест»**

Генеральний директор

Досягнення:

Розроблено та впроваджено стратегію виходу на висококонкурентний ринок медичних препаратів.

Організовано з нуля комерційний підрозділ підприємства з філіальною мережею.

Укладено контракти з найбільшими дистриб'юторами України.

Проведено реєстрацію 12 нових препаратів.

Збільшено обсягів продажів до 50000 \$ на місяць.

Запроваджено комплексну IT-інфраструктуру (CRM, управління фінансами, товарно-логістичний та бухгалтерський облік).

05.2008-08.2009 **ЗАО «Біофарма»**

Заступник голови правління з маркетингу

Досягнення:

Зростання продажів на 23% і зростання прибутковості підприємства на 35% (річний оборот компанії 12 млн \$ на рік) за рахунок впровадження клієнтоорєнтованої системи управління, реформування маркетингового підрозділу і формування Field Force служби.

Сформовано службу продажів як в Україні, так і в країнах СНД.

Пенетрація препаратів зросла з 30% до 45%.

Реструктуризація та підвищення ефективності роботи тендерного відділу, зростання тендерних продажів на 54%.

Реформовано маркетинговий підрозділ, сформовано бізнес-юніти (ОТС так і Rx), результат- чіткий розподіл обов'язків і фокусування на своєму сегменті.

Проведено державну реєстрацію 10 препаратів у країнах СНД.

Освіта:

2017 Запоріжський медичний університет, кандидат фармацевтичних наук.

2015 Національна академія державного управління при Президентові України Факультет суспільного розвитку, магістр з управління суспільним розвитком.

2006 Харківський Інститут бізнесу ринкових відносин, економічний факультет, економіст.

2004 Національний фармацевтичний університет, фармацевтичний факультет, провізор.