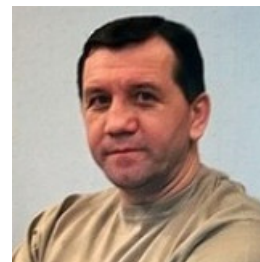


Гречкосій Олександр



КОМЕРЦІЙНИЙ, ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР, ЗАВДУЮЧИЙ ГОСПОДАРСТВОМ, 40 000 ГРН.

6
січня

Місто: [Київ](#)

Вік: 60 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Медицина, фармацевтика, Керівництво, Туризм та спорт

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

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

Досвід роботи

Керуючий

Спорт Лайф (Спорт, здоров'я, краса), Київ

04.2025 – 12.2025 (7 місяців)

Обов'язки:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація контролю за роботою всіх існуючих інженерних мереж, обслуговування, ремонт, заміна (в т.ч. генераторів);

організація і контроль проведення будівельних перебудов і ремонтів;

організація і контроль встановлення, пуско-налагоджування генераторів;

організація роботи і контроль підлеглого персоналу;

комунікація з партнерськими організаціями, договірні, фінансові відносини;

організація и контроль проведення справ пов'язаних з господарською діяльністю;

співпраця з організаціями які надають послуги електропостачання, тепlopостачання, водопостачання, зняття і передача показників лічильників...;

закупівля, організація логістики матеріальних цінностей;

виконання обов'язків пов'язаних з господарськими питаннями.

ДОСЯГНЕННЯ:

організована стабільна, безаварійна, планомірна робота клубів;

організована система відносин між структурними підрозділами в виконанні справ пов'язаних з безперебійною, безаварійною роботою фітнес клубів;

побудована система ефективних партнерських відносин з зовнішніми виконавцями послуг.

Завідуючий господарством

Медична група компаній АДОНІС (Медицина), Київ

06.2021 – 01.2025 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація контролю за роботою всіх існуючих інженерних мереж, обслуговування, ремонт, монтування;

організація і контроль проведення будівельних робіт, перебудов і ремонтів;

організація роботи і контроль підлеглого персоналу;

комунікація з партнерськими організаціями, договірні, фінансові відносини;

організація і контроль проведення справ пов'язаних з господарською діяльністю;

закупівля, організація логістики матеріальних цінностей;

виконання обов'язків пов'язаних з господарськими питаннями.

ДОСЯГНЕННЯ:

мною організована система функціонування підрозділів пов'язаних з безперебійною, безаварійною роботою інженерних мереж і будівельних споруд медичних закладів компанії;

побудована система ефективних партнерських відносин з зовнішніми виконавцями послуг.

Керівник відділу закупівель, менеджер відділу продаж

ТОВ «НД ПРОДАКШН» (Виробництво), Київ

06.2017 – 10.2019 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація та контроль роботи відділу закупівель;

пошук постачальників, укладання договорів, отримання рахунків, організація та контроль оплати, постачання та зберігання матеріалів;

ведення переговорів із постачальниками з питань ціноутворення, термінів та обсягів поставки; пошук споживачів та продаж вироблених продуктів;

постійна участь у торгах на майданчиках ProZorro;

організація юридичної, бухгалтерської, діяльності у сфері закупівель і продажів..

ДОСЯГНЕННЯ:

мною організовано стабільне постачання компонентів, що забезпечує планомірний, безперебійний процес виробництва;

налагоджені довгострокові партнерські відносини з постачальниками та споживачами.

Заступник директора зі збуту (комерційний директор)

ПАТ «Донецький завод великопанельного домобудування-3» (Виробництво в будівельній сфері), Донецьк

10.2005 – 06.2014 (8 років 8 місяців)

Обов'язки:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація та контроль комерційної діяльності підприємства;

організація збуту продукції, здавання у найм виробничих та офісних приміщень;

ведення договірних відносин із замовниками та орендарями;

планування та організація процесів по виробництву продукції;

організація рекламної діяльності підприємства, участі у виставках;

контроль фінансових відносин (дебіторська/кредиторська заборгованість) із замовниками та орендарями;

розробка та захист бізнес-планів по реалізації проектів з випуску нових видів продукції;

організація та контроль виконання проектів.

Участь у громадському житті регіону: організація роботи та керівництво виборчою дільницею на виборах президента України та до Верховної Ради.

ДОСЯГНЕННЯ:

досконально вивчивши будівельний ринок регіону, збільшив асортименти продукції в 3 рази знайшовши на ринку власну нішу;

за часів економічної кризи 2008 – 2011 років. керував процесом оптимізації роботи підприємства, що дозволило пережити кризові часи, не зупинивши існування підприємства. За що маю репутацію антикризового менеджера.

Освіта

[Донецький державний університет \(Донецький національний університет ім. Стуса\) \(Донецьк\)](#)

Спеціальність: економічний факультет за спеціальністю: економіка та планування матеріально-технічного постачання, за кваліфікацією економіст.

повна вища, 08.1984 – 06.1991 (6 років 10 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Знання Microsoft Office (Word, Excel, 1С)

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Особисті якості: - відповідальність; - порядність; - комунікабельність; - бажання постійно вчитися, опановувати нові знання та досвід.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримання роботи з можливістю прояву своїх якостей, набутих у результаті навчання та життєвого досвіду. Бажана посада: комерційний директор, виконавчий директор, завідувач господарством, заступник директора у сфері комерційних питань, господарського адмі