

Мусулега Дмитро

★ ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР, 85 000 ГРН.

🔄 30 червня
2025

📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Львів](#), [Івано-Франківськ](#), [Вінниця](#)

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

комерційний директор

ТОВ «Ел Пі Джі Сервіс» (трейдинг скрапленого газу), Київ

08.2020 – По теперішній час (5 років 10 місяців)

Обов'язки:

- Організація постачання, зберігання та продажів скрапленого газу по Україні;
- Закупівлі СВГ на аукціонах, планування закупівель і продажів;
- Організація роботи «з нуля» комерційного відділу СВГ;

Підлеглі – 8 людей

Керівник відділу обліку та реалізації скрапленого газу

Група компаній «Автотранс» (реалізація скрапленого газу), Київ

05.2016 – 07.2020 (4 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Реорганізація постачань та зберігання СВГ по Україні;
- Організація продажів СВГ;

Досягнення

- реалізація СВГ в гуртових продажах зросла втричі;
- збудована система постачань, реалізації та зберігання СВГ по всій території України;
- побудовані оптимальні схеми логістики постачань по залізниці і в авто.

Результат – компанія стала кращою в ринку в 2019 году по обігу залізничних цистерн.

Підлеглі – 10 людей

Позаштатний консультант з реорганізації та оптимізації

короткострокові проекти у сферах: мережа кафе, типографія, автопарк та інші (консалтинг), Київ

05.2014 – 05.2016 (2 роки)

Обов'язки:

Стратегічне планування фінансової складової діяльності Компанії;

Вироблення оптимальної стратегії фінансування;

Глибокий фінансовий аналіз та висновки для управлінських рішень керівництва;

Оптимізація бізнес-процесів.

Виконавчий директор

ПП «МІНІМАКСІ» (дистриб'ютор будівельних матеріалів), Київ

05.2012 – 05.2014 (2 роки)

Обов'язки:

- Участь у формуванні стратегії розвитку; організація та планування діяльності підприємства;
- Створення єдиної системи управління, удосконалення стандартів та процедур;
- Формування бюджетів за відділами, запобігання, контроль виконання;
- Управління маркетинговою політикою підприємства, створення та впровадження ефективних програм лояльності для партнерів;
- Управління товарними запасами, встановлення цінової політики;
- Організація роботи кадрової служби, атестація персоналу;
- Організація та проведення навчання у відділах продажу, підбір персоналу (особисте проведення тренінгів з низки тем);
- Логістика, скорочення витрат, оптимізація діяльності відділу дистрибуції, маршрутизація роботи торгових представників та вантажного транспорту;
- IT-відділ, удосконалення окремих модулів в програмі 1С, керування товарною націнкою, облік втрачених продажів, розрахунок цільових рівнів; розробка і старт інтернет-магазину.

Досягнення

– відділ дистрибуції отримав динаміку приросту в 50% у 2012 та 2013 роках.

- рентабельність до оподаткування фірмою збільшена з 13% до 18%.

- розраховано та реалізовано програми лояльності для клієнтів.

Результат - підприємство за підсумками першого півріччя 2014 року – «Лідер галузі у продажах будівельних матеріалів та сантехнічних виробів».

Штат – до 250 людей, підлеглі керівники напрямків – 10 людей

директор філії

ДП «Капро-Полтава» (реалізація електротехнічної продукції, світлотехніки, кабельно-провідникової продукції), Полтава

05.2002 – 10.2010 (8 років 5 місяців)

Обов'язки:

- Фінансове планування діяльності підприємства, складання фінансової звітності головному підприємству.
- Організація роботи з роздрібними та оптовими клієнтами, будівельними та проектними організаціями.
- Оптимізація товарних запасів, приведення до необхідних показників оборотності. Розробка цінової політики всім категорій клієнтів.
- Аналіз та моніторинг стану ринку, моніторинг дій конкурентів.
- Підбір персоналу, навчання, підготовка (особисте проведення тренінгів із продажу).
- Мінімізація витрат.
- Розробка і впровадження маркетингової політики, організація рекламних компаній.

Досягнення:

- двічі Полтавською філією отримано знак «Лідер галузі» у продажах продукції електротехнічного призначення.

- у перший рік управління підприємством динаміка зростання всіх показників стала найкращою за 18 років роботи мережі по всіх філіях.

- у наступні три роки показники покращено в декілька раз – валовий дохід до 500%, прибуток – до 500%, рентабельність – до 20%.

Штат – 15 людей

Освіта

Київський військовий інститут управління та зв'язку (КВІТУ ППО) (Київ)

Спеціальність: Факультет: радіотехнічний Спеціальність: радіоінженер
повна вища, 09.1989 – 06.1994 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

- - семінар «Ефективна система управління запасами, сучасна логістика, перспективи розвитку», м. Київ; - тренінг «Короткострокове та оперативне економічне та фінансове планування діяльності підприємства», м.Київ. - тренінг «Мерчандайзинг – маркетинг роздрібної торгівлі» м.Київ - тренінг "Техніка та тактика ведення переговорів", м.Київ; - стажування (маркетинг, продажі), концерн АВВ – Німеччина та інші

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Професійні якості Маю системне мислення та сильні аналітичні здібності. Більше уваги приділяю процесу отримання результату, аніж досягненню самого результату. Маю навички моделювання бізнес-процесів. Вмію організувати колектив для досягнення поставленої мети. Постійно цікавлюся перспективами та тенденціями розвитку організації роботи відділів продажу та маркетингу. Вважаю сильною стороною – проведення перемовин з постачальниками та покупцями. Особисті якості Люблю знаходити нестандартні рішення складних управлінських завдань, комунікабельний, багато часу приділяю самоосвіті. Цілеспрямований, маю активну життєву позицію. Англійська – А2. Права кат. А,В,С. Досвід керування авто з 1994 року, безперервний Офіцер запасу, можливі відрядження по Україні та закордон

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримання роботи - директор підприємства, комерційний директор, директор з продажу, де можливо повною мірою реалізувати свої здібності в успішному управлінні та систематизації всіх процесів у комерційному напрямку підприємства. Бажаний рівень оплати праці