

Мельник Сергій

ДИРЕКТОР

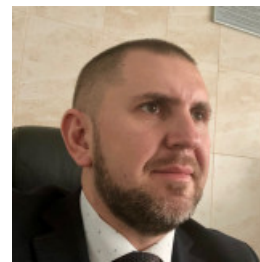
🔄 15 вересня 2025 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Є діти



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

Досвід роботи

Комерційний деректор

ТОВ Експерт Трейд (Оптова торгівля), Київ

09.2023 – 03.2025 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

• Відновлення діяльності підприємства та запуск нових проєктів. • Стратегічне планування, аналіз ринку, управління ЗЕД. • Розширення асортименту, формування портфеля постачальників. • Формування команди продажів, впровадження KPI та мотивації. • Відновлення співпраці з національними мережами та АЗК. • Побудова національної дистрибуції. • **Досягнення:** Відновлення роботи компанії, збільшення обсягів продажів, розширення дистрибуційної мережі.

директор

ТОВ Діскаф (Виробництво та дистрибуція), Київ

01.2020 – 02.2022 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

• Відкриття компанії з нуля: виробництво, дистрибуція, імпорто-експорт. • Створення виробничого циклу та закупівля обладнання. • Впровадження систем FSSC22000 та ISO 9001:2015. • Запуск відділу продажів та формування сировинної бази. • Організація роботи підприємства з нуля: імпорто, експорт, розвиток дистрибуційної мережі. • Розробка та реалізація стратегії виходу на ринок нових продуктів, включаючи private label. • Відкриття та управління філіями в регіонах, розширення каналів збуту. • Побудова національної дистрибуції, в межах всієї країни та вихід на міжнародні ринки збуту. • Розвиток співпраці з національними мережами та активний розвиток в сегменті HoReCa. • Впровадження фінансового планування та контролю виконання, оптимізація логістичних процесів. • Підбір та навчання команди продажів, впровадження системи мотивації KPI. • **Досягнення:** Успішний вихід на ринок нових брендів, збільшення обсягів продажів на 30% у перший рік, укладання стратегічних контрактів з національними мережами. • Стрімке зростання клієнтської бази, запуск private label, визнання компанії як найбільш динамічно зростаючого підприємства в галузі.

Генеральний директор

ПП ТД Поляков (Дистрибуція), Київ

06.2004 – 01.2020 (15 років 7 місяців)

Обов'язки:

• Стратегічне планування, фінансова та управлінська звітність. • Стратегія розвитку брендів, активна ЗЕД діяльність. • Запуск виробничого підприємства по обсмажці кави. • Створення та запуск власних торгових марок. • Розробка private label. • Побудова національної дистрибуції. • Штат в середньому 1500 співробітників. • Управління продажами та побудова відділу. • Впровадження системи мотивації та KPI, управлінська звітність. • **Досягнення:** Зростання чистого прибутку та збільшення клієнтської бази. • Модернізація складського сервісу, впровадження WMS та TMS. • Запуск проєкту private label, підписано 16 міжнародних контрактів. • Напрямок власного імпорту вивів на ринок України

більше 10 ТМ шляхом запуску національної дистрибуції то активної співпраці з мережами.

Освіта

ДУ Житомирська політехніка (Житомир)

Спеціальність: Національної безпеки

повна вища, 09.2023 – 09.2035 (12 років)

ЧДТУ Черкаський університет (Черкаси)

Спеціальність: Економічний

повна вища, 09.2007 – 05.2009 (1 рік 7 місяців)

Черкаський комерційний технікум (Черкаси)

Спеціальність: Технологія харчування

середньо-спеціальна, 09.2000 – 05.2003 (2 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Знання ПК на гарному рівні, багато ПЗ

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ключові компетенції • Стратегічне планування та розвиток бізнесу • Управління дистрибуцією та продажами • Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) • Лідерство та побудова ефективних команд • Фінансове планування та управління KPI • Виведення нових брендів на ринок та private label Особисті якості • Лідерство та вміння мотивувати команду • Аналітичне мислення та стратегічне бачення • Висока відповідальність та орієнтація на результат • Дипломатичність та вміння ефективно комунікувати • Активність, енергійність, здатність до швидкої адаптації

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Прагну приєднатися до амбітної компанії, де зможу застосувати свій досвід у стратегічному управлінні, розвитку бізнесу та міжнародній торгівлі. Мене цікавить участь у перспективних проєктах зі створення продукту, зміцнення бренду та завоювання частки ринку