

Сизов Владислав

ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВНИЦТВА

🔄 24 жовтня 📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції

✓ Готовий до відряджень



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

Досвід роботи

Бізнес консалтинг, e-commerce

Самозайнята особа (бізнес консалтинг, e-commerce), Львів

02.2024 – 09.2025 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Бізнес консалтинг, e-commerce

Директор підприємства

YANKA (торівля B2C брендовим одягом), Львів

03.2012 – 09.2023 (11 років 6 місяців)

Обов'язки:

Директор: операційний директор, комерційний директор, фінансовий аналітик

- стратегічне планування розвитку компанії та прийняття управлінських рішень
- розробка та впровадження ефективної бізнес-моделі та системи управління
- керування операційною, фінансовою та комерційною діяльністю
- оптимізація бізнес-процесів і витрат, підвищення операційної ефективності
- впровадження системи звітності (бюджетування, cash flow, p&l, balance)
- аналіз фінансових показників та управління фінансовими потоками
- розробка та реалізація комерційної та маркетингової стратегії
- побудова, навчання та мотивація команди співробітників
- розвиток напрямку електронної комерції (e-commerce)
- розробка сайту, таргетована реклама, SEO-оптимізація, SMM
- робота з соціальними мережами

Директор підприємства

АВ-ЛЮКС (торівля B2C та B2B ПВХ вікон та дверей), Львів

04.2006 – 12.2011 (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

Директор: операційний директор, комерційний директор, фінансовий аналітик

- визначення стратегічних напрямів розвитку компанії та організація їх реалізації
- побудова ефективної структури управління розподіл обов'язків
- координація операційної, комерційної та фінансової діяльності підприємства
- організація логістичних і збутових процесів
- контроль виконання планів продажів, бюджетів, KPI
- управління фінансовими потоками, контроль витрат, бюджетування
- впровадження управлінського обліку й звітності (cash flow, p&l, balance)
- організація системи продажів у сегментах B2C та B2B
- формування цінової політики та комерційних умов для клієнтів
- проведення переговорів із постачальниками та ключовими клієнтами
- створення ефективної команди та забезпечення її професійного розвитку
- розробка та впровадження маркетингової стратегії

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД (торгівля B2B матеріалами для ПВХ вікон), Львів
11.2003 – 03.2006 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Керівник відділу продажу

- організація та управління роботою відділу продажу
- аналіз ринку та конкурентного середовища
- розробка та реалізація стратегії продажів
- планування та контроль виконання KPI відділу
- проведення переговорів з ключовими клієнтами
- формування та розвиток команди менеджерів з продажу
- ведення перемовин з ключовими клієнтами
- стабільне виконання плану продажів відділом
- розширення ринку збуту

Освіта

Національний університет “Львівська політехніка” (Львів)

Спеціальність: факультет САПР, спеціальність “Комп'ютерні науки”
повна вища, 09.2004 – 05.2008 (3 роки 7 місяців)

Львівський обласний навчальний центр Міністерства статистики України (Львів)

Спеціальність: бухгалтер-економіст промислових підприємств
середньо-спеціальна, 09.1998 – 05.1999 (7 місяців)

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • Впевнене володіння ПК, CRM, 1C, MS Office • Інструменти e-commerce, CMS, SEO, SMM, Meta Ads, Google Ads, Google Analytics

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Лідерські якості • Управлінські здібності • Організаторські здібності •

Стратегічне мислення • Аналітичне мислення • Критичне мислення • Орієнтація на результат • Комунікабельність •
Стресостійкість • Ініціативність • Порядність та чесність • Гнучкість та адаптивність • Швидке засвоєння нових знань •
Професійний розвиток • Посвідчення водія категорія В