

Сизов Владислав

ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВНИЦТВА

🔄 28 жовтня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 48 років

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

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ 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

Генеральний директор

YANKA (торгівля B2C брендовим одягом), Львів

03.2012 – 09.2023 (11 років 6 місяців)

Обов'язки:

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ:

- стратегічне планування розвитку компанії
- розробка та впровадження бізнес-моделі та системи управління
- керування операційною, комерційною, маркетинговою, фінансовою діяльністю та управління персоналом компанії

ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- операційне управління мережою магазинів та e-commerce напрямом
- оптимізація бізнес-процесів, підвищення операційної ефективності
- забезпечення виконання операційних KPI
- контроль якості роботи персоналу та рівня сервісу
- координація дій між офлайн і онлайн напрямками

КОМЕРЦІЙНА ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- розробка та реалізація комерційної і маркетингової стратегії
- формування позиціонування бренду, ціннісної пропозиції
- розробка цінової стратегії та політики знижок
- моніторинг ринку, конкурентів, трендів споживчої поведінки
- пошук та розвиток партнерських відносин із постачальниками



- управління товарними запасами, планування закупівель
- планування та реалізація рекламних кампаній Meta Ads, SEO, SMM
- управління маркетинговим бюджетом і контроль ROI
- оцінка ефективності воронки продажів, юніт-економіки
- формування стратегії продажів і розвиток каналів збуту B2C
- побудова відділу продажу, розподіл функцій, контроль KPI
- контроль планів продажів та прибутковості та ключових показників
- впровадження CRM для управління базою клієнтів

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- формування фінансової стратегії, бюджетовання
- побудова фінансових моделей для прогнозування сценаріїв розвитку
- розробка управлінської звітності (cash flow, p&l, balance)
- підготовка аналітичних звітів та автоматизація фінансової звітності
- контроль фінансових потоків, моніторинг доходів і витрат
- аналіз прибутковості, та ефективності (юніт-економіка)
- оптимізація структури витрат, пошук підвищення рентабельності

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ:

- розробка та впровадження кадрової політики
- організація та контроль процесу рекрутингу всіх рівнів персоналу
- проведення співбесід, відбір кандидатів та найм співробітників
- створення та реалізація програм адаптації нових співробітників
- організація навчання та підвищення кваліфікації співробітників
- розробка посадових інструкцій
- управління конфліктними ситуаціями

Генеральний директор

АВ-ЛЮКС (торгівля B2C та B2B ПВХ вікон та дверей), Львів
04.2006 – 12.2011 (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ:

- стратегічне планування розвитку компанії
- впровадження бізнес-моделі та системи управління компанією
- керування операційною, комерційною, маркетинговою, фінансовою діяльністю та управління персоналом компанії

ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- планування і контроль виконання операційних планів і показників
- оптимізація процесів логістики, складського обліку
- контроль виконання операційних KPI, якості обслуговування
- впровадження систем контролю виконання завдань
- координація дій між підрозділами компанії

КОМЕРЦІЙНА ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- розробка та впровадження комерційної та маркетингової стратегії
- планування та контроль виконання планів продажів та прибутку
- формування та реалізація політики ціноутворення й знижок
- аналіз ринку, конкурентів, цінових трендів і поведінки клієнтів
- контроль дебіторської заборгованості та комерційних ризиків
- управління товарними запасами, планування закупівель
- розвиток дилерської мережі, і переговори з ключовими клієнтами
- розробка фірмового стилю, корпоративних матеріалів
- аналіз воронки продажів та юніт-економіки
- розробка стратегії продажів і каналів збуту B2C і B2B
- побудова відділу продажу, розподіл функцій, контроль KPI
- контроль планів продажів та прибутковості

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- розробка та впровадження фінансової стратегії, планування бюджету
- створення фінансових моделей для оцінки різних сценаріїв розвитку
- підготовка та ведення управлінської звітності (cash flow, p&l, balance)
- автоматизація процесів фінансової звітності
- контроль руху коштів, моніторинг доходів і витрат компанії
- оцінка прибутковості та ефективності окремих напрямків
- оптимізація витрат та підвищення фінансової рентабельності

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ:

- створення та впровадження кадрової стратегії компанії
- організація та супровід процесів підбору персоналу на всі рівні
- проведення співбесід, оцінка кандидатів та їхнє працевлаштування
- розробка та реалізація програм адаптації для нових співробітників
- координація навчальних заходів і підвищення кваліфікації команди
- складання та оновлення посадових інструкцій
- врегулювання трудових конфліктів та забезпечення позитивного мікроклімату

Керівник відділу продажу

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

Обов'язки:

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ:

- 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 с ключовими клієнтами
- стабільне виконання плану продаж 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, 1С, 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

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Розглядаю варіанти роботи в офісі або у гібридному форматі у м. Львів чи м. Київ (з повним пакетом релокейту), а також дистанційний формат, залежно від потреб компанії