

Сизов Владислав

★ ОПЕРАЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, 60 000 ГРН.

🔄 29 жовтня 📍 Місто: [Львів](#)

📍 Готовий до відряджень: [Київ](#)

Вік: 48 років

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

Категорії: Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Бізнес-консультант

ФРІЛАНС (бізнес консалтинг, e-commerce), Львів

02.2024 – 09.2025 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- Консультував підприємців щодо розвитку малого та середнього бізнесу
- Проводив аудит бізнес-процесів і допомагав підвищити ефективність

Операційний директор

YANKA (торівля B2C брендовим одягом), Львів

03.2012 – 09.2023 (11 років 6 місяців)

Обов'язки:

- Організовував щоденну роботу магазинів та онлайн-продажів із контролем KPI
- Планував і оптимізував операційні процеси для підвищення ефективності
- Контролював товарні залишки, ротацію та мінімізував втрати
- Впроваджував стандарти викладки товару та оформлення торгового простору
- Контролював постачання, строки доставки та якість отриманого товару
- Аналізував операційні бізнес-процеси та оптимізував їх
- Проводив щоденний та тижневий моніторинг виконання операційних планів
- Оптимізував логістику товару всередині магазинів та між точками продажу
- Автоматизував повторювані операційні процеси для скорочення часу робіт
- Зменшував витрати на операції та підвищував рентабельність магазинів

Операційний директор

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

04.2006 – 12.2011 (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

- Організовував щоденну роботу офісу та сервісних бригад із контролем KPI



- Контролював прийом замовлень клієнтів і роботу менеджерів із продажу
- Планував та оптимізовував операційні процеси обробки замовлень і доставок
- Координував передачу замовлень постачальнику та строки виготовлення
- Аналізував операційні процеси та впроваджував їхню оптимізацію
- Координував графіки монтажу, демонтажу та сервісного обслуговування
- Контролював наявність матеріалів і комплектуючих для виконання робіт
- Проводив щоденний та тижневий моніторинг виконання операційних планів
- Оптимізував логістику доставок та переміщення матеріалів між об'єктами
- Автоматизував повторювані операційні процеси для підвищення ефективності

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД (торгівля B2B матеріалами для ПВХ вікон), Львів

11.2003 – 03.2006 (2 роки 3 місяці)

Обов'язки:

- Організовував роботу відділу продажу та контролював виконання планів
- Розробляв і впроваджував стратегію продажів для збільшення частки ринку
- Аналізував ринок та конкурентне середовище для оптимізації роботи відділу
- Проводив переговори з ключовими клієнтами та будував партнерські відносини
- Формував та розвивав команду менеджерів з продажу, мотивував персонал
- Планував KPI, контролював виконання і впроваджував покращення процесів
- Оптимізував процеси продажу та стандарти клієнтського сервісу
- Розширював базу клієнтів і охоплення ринку для стабільного зростання
- Забезпечував досягнення планів продажу і регулярний контроль результатів
- Впроваджував стандарти роботи, контроль дотримання процедур і процесів

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, Польська - 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 B

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