

Сизов Владислав

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ

6
січня

Місто: [Львів](#)



Вік: 48 років

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

Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Бізнес-консультант

ФРІЛАНС ((Консалтинг, бухгалтерія, аудит)), Львів

01.2024 – 10.2025 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

- Консультував МСБ щодо бізнес-процесів та операційної ефективності
- Запроваджені зміни підвищили ефективність бізнес-процесів клієнтів

керівник відділу збуту

YANKA ((торгівля B2C брендовим одягом)), Львів

04.2012 – 09.2023 (11 років 5 місяців)

Обов'язки:

- Керівництво командою продавців та підвищення їхньої результативності
- Впровадження KPI і аналітики для покращення роботи відділу
- Оптимізація процесів продажів для підвищення ефективності
- Аналіз воронки продажу та конверсій на всіх 5 етапах продажу
- Підвищення середнього чеку, конверсії та ключових показників
- Розробка скриптів продажів і стандартів роботи з клієнтами
- Забезпечення високого рівня сервісу та дотримання стандартів
- Проведення навчання, адаптації та оцінки роботи персоналу
- Збільшення виручки через системну роботу з аналітикою
- Створення відділу продажів з нуля та налаштування його роботи
- Запуск відділу продажу від ідеї до реалізації, ріст продажів на 20% щорічно

керівник відділу збуту

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

04.2006 – 12.2011 (5 років 7 місяців)

Обов'язки:

- Забезпечення росту продажів у B2B та B2C сегментах компанії
- Керівництво командою менеджерів та контроль їхніх показників
- Аналіз воронки продажів та конверсій
- Впровадження KPI, мотивації та підвищення результативності
- Адаптація, навчання і наставництво менеджерів
- Розробка скриптів та стандартів комунікації з клієнтами
- Забезпечення високої якості сервісу і підтримки клієнтів
- Розвиток клієнтської бази і збільшення охоплення ринку
- Створення та організація відділу продажів з нуля, забезпечення результативності
- Забезпечення щорічного зростання продажів на 20%
- Підвищення конверсії на всіх етапах воронки продажів на 15%

Керівник відділу продажу

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

Обов'язки:

- Керування командою продажів, планування та координування менеджерів
- Впровадження KPI та системи оцінки результативності менеджерів
- Аналіз воронки продажів та оптимізація роботи команди
- Навчання, адаптація та розвиток персоналу
- Розробка стандартів обслуговування та скриптів продаж
- Аналіз потреб клієнтів для підвищення результативності продажів
- Розширення покриття ринку, забезпечення зростання продажів на 10% що року
- Впровадження продажу додаткових товарів, збільшення середнього чека на 20%

Освіта

Національний університет "Львівська політехніка" (Львів)

Спеціальність: САПР, Комп'ютерні науки
повна вища, 09.2003 – 05.2008 (4 роки 7 місяців)

Львівський навчальний центр Міністерства статистики України (Львів)

Спеціальність: Бухгалтер-економіст промислових підприємств
середньо-спеціальна, 09.1997 – 05.1998 (7 місяців)

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Англійська - Середній, Польська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: ERP, CRM, 1C, Excel (макроси), CMS, SEO, SMM, Meta Ads

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: КЛЮЧОВІ НАВИЧКИ: лідерські та управлінські навички, організаційні здібності, стратегічне мислення, аналітичне мислення, орієнтація на результат, комунікабельність, стресостійкість, адаптивність, професійний розвиток, планування часу та задач ВІЙСЬКОВИЙ ОБЛІК: Знаходжусь на військовому обліку, наявна відстрочка від призову під час мобілізації на підставі пункту 13 частини 1 статті 23 Закону України "Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію"

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Самореалізація, фінансова винагорода