

## РУКОВОДИТЕЛЬ, ДИРЕКТОР, УПРАВЛЯЮЩИЙ, 20 000 ГРН.

🔄 3 вересня 2013 📍 Місто: [Севастополь](#)

Режим роботи:

Категорії: Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

### Опис

Исполнительный директор, Chief Executive Officer

с 07.2012 по наст. время  
Розничная торговая сеть

Проектный менеджмент  
Операционное руководство компанией  
Координация работы подразделений  
Построение матричной системы управления товарными запасами  
Описание и сопровождение внедрения бизнес-процессов  
Планирование и бюджетирование  
Разработка и внедрение систем оплаты труда  
Разработка систем обучения персонала  
Брендинг  
Маркетинговая стратегия  
Формирование отчетности для собственника

Региональный директор, SFM (sales force management)

с 04.2011 по 07.2012 (1 год 3 месяца)  
Розничная сеть г. Донецк (Розничная торговля)

Задачи:

- подбор, обучение и адаптация персонала;
- разработка систем мотивации торгового персонала;
- выполнение планов продаж;
- отчетность перед центральным офисом;
- развитие сети на вверенной территории;
- анализ конкурентного окружения;
- разработка и внедрение локальных рекламных акций, разработка CRM-программ;
- контроль административных и финансовых вопросов.

Причина увольнения- смена ПМЖ

Директор департамента продаж, Chief Retail Officer, Trade Management, SFM (sales force management)

с 07.2009 по 01.2011 (1 год 6 месяцев)  
Сеть магазинов портативной техники. г. Одесса (Розничная торговля.)

Ранее, там же: Региональный директор (Южный регион).  
Ранее, там же: Территориальный управляющий (Николаев,Херсон) .

Обязанности:

- \* Постановка, контроль и обеспечение выполнения планов продаж,
- \* Планирование продаж и бюджетирования расходов,
- \* Разработка мотивационных систем оплаты труда;
- \* Управление персоналом (подбор, обучение) и контроль эффективности,
- \* Работа по развитию торговой сети,
- \* Управление АХЧ;

- \* Управление деятельностью, управление проектами по открытию и эксплуатации торговых точек,
- \* Работа по поддержанию обязательного ассортимента, мерчендайзинг,
- \* Анализ конкурентной среды, управление продажами.

На данный момент «Цитрус дискаунт» - это украинская национальная сеть салонов портативной техники. Покупателям предлагается актуальный ряд товаров: мобильные телефоны, mp-3, mp-4 плееры, ноутбуки, технические и эстетические аксессуары. Сейчас компания располагает 35 салонами в 17 городах Украины, среди которых Одесса, Донецк, Львов, Николаев, Запорожье, Херсон. Сеть постоянно развивается, открывая магазины в областных центрах и регионах.

г. Одесса, пр. Гагарина, 25  
www.citrus.com.ua

Премия "Лучший руководитель 2009 года"

Директор региональной дирекции

с 10.2007 по 12.2008 (1 год 2 месяца)  
Интер Финанс Украина (Финансы, услуги кредитования)

ООО "Интер Финанс Украина" (брокер наличного кредитования в Украине с 2005 - 2009, лидер рынка агентских продаж (200 PoS) в Украине).

Обязанности:

Создание отделения с "0".

Подбор и развитие сотрудников отдела: проведение обучающих программ, наставничество, мотивация.

Разработка системы мотивации сотрудников.

Контроль соблюдения сотрудниками внутренних правил Компании, бизнес-процессов.

Бюджетирование.

Финансовый анализ и оптимизация расходов.

Увеличение объема продаж и прогнозирование продаж.

Изучение потенциала на вверенной территории Украины.

Формирование сети собственных представителей (агентов) в регионах, контроль и координация их работы.

Планирование и проведение локальных мероприятий по продвижению продукта банков-партнёров.

Разработка стратегий расширения продаж.

Анализ и контроль выполнения плановых показателей по объему продаж,

Непосредственное участие в проведении переговоров и заключение коммерческих и маркетинговых договоров с крупными клиентами (автосалоны, агентства недвижимости, торговыми сетями).

Причина увольнения- гибернация компании.

Исполнительный директор

с 04.2002 по 10.2007 (5 лет 6 месяцев)  
ЗАО "Алекс-Юг" (услуги)

Гостинично-ресторанный, деловой компалекс "Александровский".  
<http://alex.nikolaev.biz.ua>

- Управление на стадии проекта.
- Управление центром (VIP-отель, бизнес-центр, ресторан, фитнес-клуб, плавбассейн, бильярдный клуб).
- Финансовый контроль.
- Ведение переговоров, подписание договоров.
- Разработка и ведение маркетинговых и PR-компаний.
- Связи с общественностью.
- Проведение конференций, презентаций.
- Работа с PR и СМИ
- Работа с государственными и финансовыми учреждениями.

Заместитель председателя правления по коммерческим вопросам и маркетингу

с 11.1999 по 04.2002 (2 года 5 месяцев)  
"Кондитерский Дом" (Кондитерская промышленность)

Специализация фирмы:

Производство и оптовая торговля кондитерскими изделиями.

Основные обязанности:

- контроль производства, выполнение планов;
- проведение переговоров и заключение договоров на поставку продукции;

- закупка сырья;
- анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;
- организация бартерных операций;
- проведение ATL, BTL- рекламных компании.
- регистрация ТМ, Брендинг.
- контроль и анализ эффективности рекламных мероприятий, поиск рынков сбыта.
- разработка упаковки, POS-материалов.

Количество подчиненных: 30 человек.

Штат компании: 50 человек.

Результаты деятельности:

В период моей работы предприятие перешло от стихийной оптово-розничной торговли к регулярным отгрузкам товара крупным оптовым фирмам.

Мотив увольнения: переход на более интересную и высокооплачиваемую работу.

Руководитель отдела маркетинга

с 11.1999 по 10.2000 (11 месяцев)

Кондитерская фабрика (Производство и оптовая торговля кондитерскими изделиями)

Основные обязанности:

- контроль производства, выполнение планов;
- проведение переговоров и заключение договоров на поставку продукции, закупка сырья;
- создание, регистрация и выведение на рынок торговой марки;
- анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;
- построение системы дистрибуции;
- проведение ATL, BTL- рекламных компании;
- регистрация ТМ, Брендинг;
- контроль и анализ эффективности рекламных мероприятий, поиск рынков сбыта.

Разработка упаковки, POS-материалов.

Главный бухгалтер

с 05.1995 по 11.1999 (4 года 6 месяцев)

ОАО "НИКОНД" (Производство, продажи.) (Электронная промышленность)

Ранее, там же: Заместитель главного бухгалтера.

Ранее, там же: Бухгалтер ОКСа.

Специализация фирмы: Производство. Строительство. Оптовая и розничная торговля.

Основные обязанности:

- бухгалтерский учёт;
- налоговый учёт;
- отчётность.

В период моей работы предприятие прошло комплексную проверку. Ни одной претензии или замечания со стороны контролирующих органов не было.

Оператор ЭВМ бухгалтерии.

с 04.1994 по 01.1995 (9 месяцев)

ЗАО "Континент" (Производство, Строительство, Продажи) (Производство, Строительство, Продажи)

Основные обязанности:

- учет материалов;
- учет акций.

## **Додаткова інформація**

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи:

Получение должности Руководителя, Директора (исполнительного, по продажам), Управляющего. Возможность карьерного роста, профессионального развития.