

ДИРЕКТОР, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 10 000 ГРН.

🔄 2 вересня 2019 📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 60 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Опис

Михайловский Сергей Иванович

г.Львов, ул. Широкая • дом 71 кв. 4;

тел. дом. 267-24-64;

тел. моб.(097)411-48-67;

ПОЧТА: MAJOR248@YANDEX.UA

Цель:Получение должности .

Образование:Высшее, с 1981 – 1985 гг Львовское Высшее военно -политическое училище по специальности культурно-просветительная работа, - режиссёр массовых форм.

Знание языков:Украинский – свободно. Русский – свободно.

Немецкий – Intermediate

Личностные характеристики:Стратегическое мышление, профессионализм, работоспособность, энергичность, аналитический склад ума, самостоятельность, ориентированность на бизнес - результат, структурность, прекрасные коммуникативные и лидерские навыки, харизматичность, порядочность, умение работать в режиме многозадачности.

Навыки работы с компьютером

Уверенный пользователь: MS Office (Excel, Word, Outlook, Power Point, Access), опыт работы в сети Интернет (Opera, Internet Explorer, Mozilla Firefox) и электронной почтой (Outlook Express), профессиональные программы: 1С:УТП 8.2, 1С:Предприятие 8.2, 1С:Зарплата Кадры, 1С:Бухгалтерия 8.2, электронное составление отчетов (Арт-Звіт, Бест Звіт), Клиент-Банк, ЛІГА:ЗАКОН, Динай, Medok.

Профессиональный опыт:Опыт работы 12 лет в качестве Директора.

Знания: стратегического и тактического менеджмента, финансы, маркетинг, управление персоналом.

1985 – 1995 гг. Служба в Вооружённых Силах СССР, последняя занимаемая должность – психолог соединения.

1995 – 1996 гг. Совместно с двумя товарищами организовали фирму и открыли магазин по продаже аудио-видео, бытовой техники в городе Петропавловск – Камчатский. Технику получали в основном из г.Москва (ВДНХ, Диал Электроникс, Форус, Партия).

В мае 1996 года переехал в город Львов.

С августа 1996 года менеджер отдела аудио-видео, бытовой техники фирмы «Вест Винд» .

С января 1997 года начальник отдела оптовых продаж фирмы «Вест Винд», в период работы мною открыты : магазин в г.Львове на Сиховском массиве, площади Рынок, магазин в городе Стрый Львовской области. Также мною была создана дилерская сеть в ряде городов Западной Украины, таких как Тернополь, Луцк, Червоноград, Мукачево,

Хмельницкий, Ивано-Франковск.

В мои обязанности входило формирование заказов на поставки аудио-видео и бытовой техники как для существующей розницы фирмы так и формирование заказов для дилерской сети, учёт и контроль за продажами и своевременным поступлением платежей за проданную технику.

С целью определения сбалансированных поставок дилерам ежемесячно выезжал в регионы для изучения рынков сбыта с целью анализа ликвидности продаваемой ими техники и проведения семинаров с продающим составом по образцам новой техники. В марте 1998 года как наиболее опытный сотрудник фирмы был направлен в командировку в город Ужгород с целью открытия филиала фирмы в Закарпатской области, филиал начал свою работу с 15 июля 1998 года и успешно работал до начала проблем у главной фирмы (Нью Винд), с одними из лучших показателей по прибыли среди других филиалов.

За время работы в Закарпатской области мною создана новая структура дилерских организаций которая продолжает работать до сих пор. Это дилеры в городах Свалява, Рахов, Хуст, новый дилер в городе Мукачево.

В 2002 году уволился по собственному желанию в связи с бесперспективностью фирмы «New Wind».

В декабре 2002 года открыл ЧП «Системы Микроклимата» («СМК») по продаже и монтажу систем кондиционирования и вентиляции, которое в данный момент закрываю в связи с семейными обстоятельствами (развод с женой).

В мои обязанности входило: оформление разрешительных документов. Оперативное руководство текущей деятельностью предприятия, анализ и реструктуризация бизнес-процессов направления бизнеса, бюджетирование, обеспечение эффективного взаимодействия и координация деятельности предприятия (продажи, маркетинг, логистика, закупки, ввод новинок, финансы). Контроль, анализ и оптимизация деятельности предприятия: в т.ч. контроль выполнения планов продаж, контроль логистики, контроль расходов. Заключение договоров на обслуживание оборудования. Общий контроль себестоимости. Ценообразование. Управление рентабельностью. Введение переговоров с поставщиками, с ключевыми клиентами. Руководство процессом постановки управленческого учета, составление и предоставление отчетности, контроль кассовой дисциплины. Работа с контролирующими органами и службами. Годовой оборот до 1,5 млн.грн. при населении до 100 тысяч.

Дополнительная информация

Год и место рождения: 1964 год, город Потсдам, Германия;

Семейное положение: разведён;

Дети: сын, 1990 года рождения;

Водительские права категории «В», стаж с апреля 1985 г.

Занимаюсь спортом, фотографией люблю чтение.

Додаткова інформація

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности директора, заместителя директора, менеджера по продажам.