Витальевич Александр

ДИРЕКТОР, УПРАВЛЯЮЩИЙ

4 серпня 2023 Місто: Одеса

Вік: 48 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Директор

Амбра (ВЭД), Одеса
09.2015 – 12.2021 (6 років 2 місяці)

Освіта

, –

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Цель: Получение должности управляющего предприятием, директора фирмы. Контактный номер 067-512-71-77 Эл. почта: Lt-333@ukr.net Опыт работы: Директор фирмы 2015-2021 Группа компаний «Амбра» Оптовая торговля, ВЭД (импорт) Штат фирмы 60 человек. Директор филиала 2010-2013 Мегаполис-Украина. Оптовая торговля. Управление производственно-хозяйственной деятельности филиала. Планирование, организация и контроль деятельности всех отделов. Организация и заключение хозяйственных договоров и договоров поставки. Управление складской и транспортной логистикой; осуществление контроля за ассортиментом, заказами и остатком товара; бюджетирование; контроль выполнения поставленных планов и дистрибьюторских программ; контроль за дебиторской задолженностью; подбор, обучение, адаптация персонала; Штат подразделения – 70 человек. Управляющий региональным представительством. 2005-2009 Компания "Аркадия", Оптовая торговля, импорт. - открытие фирмы с нуля; - планирование, составление расходной части бюджета по содержанию филиала; - решение вопросов по стабильности, своевременности и бесперебойности снабжения товара; - планирование поставок товаров; контроль ассортимента товара на складе; контроль товарных остатков; - непосредственное участие в продажах; - существенное увеличение объёмов продаж; - расширение рынка сбыта и направлений деятельности; - контроль документооборота, бухгалтерского учёта; - организация логистики (заказ машин; доставка и развоз товаров; составление маршрутов, планирование направлений); - контроль условий хранения и состояние товара, санитарно – гигиенического и технического состояния помещений и оборудования; - мониторинг сегмента рынка; ценообразование; - контроль безналичного и наличного движения средств; - подбор, обучение, адаптация персонала; - составление и заключение договоров и протоколов разногласий; - взаимодействие с контролирующими органами, с службами обеспечивающими бесперебойную работу предприятия; - приобретение территории (6 га) и строительство нового терминала; Штат фирмы 50 человек. Начальник отдела сбыта, Коммерческий директор 2003-2005 Компания "Аврора". ВЭД. Импорт. Оптовая торговля. - ежедневный мониторинг рынка; - планирование закупок, контроль остатков; - расширение рынка сбыта, увеличение клиентской базы; - контроль уровня дебиторской задолженности; - прямые продажи; - построение и оптимизации бизнес-процессов; - планирование и увеличение объёмов продаж; - увеличение прибыли компании. Штат фирмы 70 человек. Региональный координатор продаж 2002-2003 ТМ "Лагода", (Украинско-Турецкая фабрика, оптовая торговля, прямая дистрибуция) - обеспечение полного использования потенциала закреплённой территории в разрезе объёма и ассортимента продаж; - ежедневный мониторинг сегмента рынка; - обучение и контроль работы торговых представителей фирм – дистрибьюторов; - контроль соблюдения территориальности продаж, периодичности и качества обслуживания, ценовой и кредиторской политики; - контроль дебиторской задолженности фирм – дистрибьюторов; - планирование, увеличение обьема продаж. Директор. Заместитель генерального директора по коммерческим и общим вопросам 2000-2002 Фирма "Васса" (Оптовая торговля, розница, дистрибуция) - заключение контрактов, соглашений, договоров; - организация кадровой работы; - представление интересов фирмы в органах государственной власти, госнадзора, исполнительных органах, суде; - контроль дебиторско – кредиторской задолженности фирмы; - улучшение и контроль работы фирмы, организация опта и розничной сети; - закупка товаров, контроль остатков, расширение ассортимента; - строительство торговых объектов, приобретение

недвижимости, командировки, заключение договоров на аренду земли; - совершенствование системы управления, проведение инвентаризаций; Штат фирмы 40 человек. Август 2000 – менеджер, руководитель отдела продаж. Октябрь 2000 – коммерческий директор фирмы. Декабрь 2000 – директор фирмы, зам. ген. директора по коммерческим и общим вопросам. Частный предприниматель 1994-2006г. Частный предприниматель (Торгово-закупочная деятельность) Образование: 2001-2007г. Одесский Национальный Университет им. И. И. Мечникова Экономический факультет. Специальность: Менеджмент ВЭД. Специализация: Руководитель предприятия. Дополнительное образование: • TRAINING FORCE (г. Киев) Тема: Управление сбытом, торговой маркой, территорией, торговой командой. (2003г) • . «P C G» Pucelik Consulting Group (г. Одесса) Тема: Модели человеческой мотивации. Развитие лидерских качеств. Эффективность управлдения. (2007-2008г) • Планирование, как функция управления. Индивидуальное управление. Персональное лидерство. (2012-2013г) Дополнительная информация: Профессиональные знания и навыки: 22-х летний опыт административно-управленческой работы. ПК – уверенный пользователь. Бухгалтерская программа 1С, клиент-банк. Личные качества: Честность, порядочность и дипломатичность. Ответственность, высокая трудоспособность, коммуникабельность, активная жизненная позиция, быстрая обучаемость, умение концентрироваться на деталях, целеустремленность. К работе отношусь как к собственному бизнесу.