ДИРЕКТОР ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ. РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА, ФИЛИАЛА ИЛИ ПРОЕКТОВ. КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТО

22 січня 2017 Місто: Київ

Вік: 48 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • составление договоров и подготовка сопровождающей документации для фирмы, а также предприятий-сателлитов, финансовых партнёров фирмы, включая (в разное время) семь ЧП • юридическое и коммерческое оформление разнообразных сделок от одноразовых до долговременных • подготовка к участию, разработка концепций и участие в выставках и презентациях фирмы • представление интересов фирмы в судах разной юрисдикции, но, как правило, в хозяйственных судах • ведение переговоров и решение спорных вопросов с «проблемными» и др. клиентами по всей горизонтали • сбор информации и детальный анализ кредитного рынка г. Киева • ведение переговоров и заключение договоров с кредитными организациями и их единоличный выбор • финансовая и юридическая подготовка объектов залога • контроль финансовых потоков предприятия • финансово-кредитное долгосрочное и краткосрочное планирование • делопроизводство и его контроль • мониторинг и контроль эпидемиолого-гигиенической ситуации на предприятии • юридическое сопровождение работы с персоналом, кредиторами и дебиторами • переговоры с поставщиками-импортёрами и, частично юридическая (таможенная) и полностью коммерческая подготовка документации по работе с ними • инкассаторская работа • планирование расчётов с поставщиками и прогнозирование взаиморасчётов с клиентами • тотальный внутренний финансовый и коммерческий мониторинг деятельности предприятия и предоставление периодических отчётов о нём учредителям • подбор кадров и работа с ними • персональная дифференциация и расстановка кадровых единиц сообразно личным качествам на соответствующие должности и направления деятельности фирмы • организация общего досуга коллектива • организация и непрерывный мониторинг безопасности офиса, склада, филиалов и грузовых перевозок предприятия • латентный мониторинг общечеловеческих отношений в коллективе, а при необходимости и личное открытое вмешательство в трения между подчинёнными при соблюдении индивидуального человеческого подхода к каждому • формирование идеологии команды • создание команды из различных по своим качествам людей и удержание команды «в стяжке» при непрерывном прививании командного духа каждой кадровой единице открыто и латентно • систематическое проведение собраний для разбора проблем и ситуаций, возникающих в коллективе и решения производственных вопросов. Р Е З Ю М Е. Ф. И. О.: Струков Богдан Борисович. Дата рождения: 17.05.1975 г. Семейное положение: Холост, детей нет. Домашний адрес: г. Киев, Оболонский район. Тел./факс: (044) 467-95-61; Моб. тел.: (067)192-80-42 E-mail: bbc2000@ua.fm Название искомой должности: Директор предприятия, подразделения. Руководитель отдела, филиала или проектов. Коммерческий директор. Заместитель руководителя. Менеджер. Ожидаемая з/п: договорная, в т. ч. и на испытательный срок. Цель: Соискание работы руководителя или заместителя руководителя в крупной компании с перспективой карьерного роста, независимо от сферы деятельности последней, кроме страхового бизнеса. Желательно, чтобы работа соответствовала моим знаниям, опыту предыдущей деятельности и требованиям, изложенным в данном резюме. Готовность приступить к работе: 2012 г. Образование: Высшее. Образование (развернутая форма): а) Высшее. Национальная академия внутренних дел Украины. Окончил в марте 2005 г. Профессия – юрист. б) Средне-специальное. Киевское медицинское училище №2 г. Киева. Окончил в марте 1997 г. Диплом с отличием. Профессия – фельдшер. в) Неполное среднее. Школа-интернат № 24 г. Киева. Окончил в июне 1990 г. со свидетельством о неполном среднем образовании. Профессиональный опыт (за последние 13 лет): I. а) Название организации: ООО «Киев- Фарм» г. Киев, с двумя филиалами в г. Тернополе и г. Днепропетровске. б) Должность: Директор, соучредитель. в) Сфера деятельности: Реализация товаров медицинского назначения. Срок работы: с 20.12.1999 по 31.05.2009, т. е. 10 лет. г) Профессиональные навыки (деятельность): • глубокий и детальнейший анализ рынка товаров медицинского назначения (далее Т. М. Н.), дез. средств, лабораторного оборудования и расходных материалов, частично фармацевтического рынка • закупка и продажа всеми возможными (разрешёнными законодательством Украины) путями Т. М. Н., реализуемых фирмой • единоличное формирование и корректировка ассортимента цен и общего вида прайс-листа фирмы • перманентный анализ ассортиментного и ценового портфеля конкурентов • формирование, планирование и корректировка бюджета фирмы, а также отдельных бизнес-проектов и бизнес-ситуаций, в т. ч. не связанных с деятельностью предприятия • тотальный контроль товарооборота и денежных расчётов с клиентами и поставщиками • полный контроль движения товара на складе предприятия, а также контроль и сведение складских переучётов • контроль поставок Т. М. Н. крупным, т.н. «стратегическим» клиентам и исполнение их «коммерческих капризов» • контроль, в

первую очередь коммерческой работы, и работы вообще менеджеров фирмы, число которых в разное время варьировало от 3 до 17 человек • контроль переговоров, вплоть до личного участия, с клиентами предприятия • единоличная работа с коммерческими клиентами • подготовка общих и индивидуальных коммерческих предложенийд) Результаты работы (достижения): Благодаря приобретённым знаниям специфики работы и рационализаторству в процессе деятельности, удалось выработать для данной фирмы приближённую к идеальной схему работы. Методом «проб и попыток» удалось открыть два автономных филиала в г. Тернополе и г. Днепропетровске. Несмотря на кадровый дефицит, наблюдающийся с середины 2002 г. до конца 2008 г., как на рынке труда Киева, так и на предприятии, почти полностью удалось решить кадровые проблемы при выделяемых з/п. Здоровая атмосфера в коллективе. Отличная закупочная и реализаторская (клиентская) истории. Идеальная кредитная история, несмотря на кризисные явления в экономике 2008-2009 г. Увеличение ассортимента прайс-листа с 12-ти до 200-т хорошо ликвидных товарных позиций И главное: за время моего руководства удалось увеличить оборот по б/н счету предприятия со 130-ти тысяч грн. до 8,3 миллионов грн. в год, т. е. более чем в 61 раз или на 6000%(!), что дало возможность при очень большой конкуренции на данном рынке занять нишу в среднем бизнесе, тогда как последний начинался с крайне мелкого уровня. Более того, и на сегодняшний день ООО «Киев-Фарм» стабильно удерживает позиции в этой нише, работая по системе и формулам, разработанным мной. Личные качества: 1. презентабельная внешность, знание этикета и бизнес-этикета 2. фанатично предан работе 3. в высшей степени коммуникабелен 4. либерален и креативен 5. блестящий кризисный менеджер с хорошими способностями в решении сложных задач, что подтвердил кризисный период 2008-2009 г. 6. обладаю хорошей интуицией, а соответственно – неплохой прогнозист бизнес-ситуаций 7. самостоятельный и исполнительный 8. хороший организатор, обладающий блестящими способностями в умении создавать и работать в команде, а также контролировать и координировать деятельность каждого её участника 9. очень быстро обучаюсь всему новому 10. аккуратный и скурпулёзный в работе с документами и деньгами 11. быстро вникаю в суть проблемы (вопроса) и мотивировано в этом контексте обосновываю своё мнение в рамках собственной компетенции 12. обладаю хорошей памятью, наблюдательностью и аналитическими способностями при работе с клиентами 13. энергичный и целеустремлённый 14. неплохие способности в рассмотрении и воплощении в жизнь своих и чужих идей и новаторских мыслей 15. ответственный, поэтому крайне осторожный при принятии жизненно важных решений 16. хороший психолог 17. стрессоустойчив и что очень важно – мало подвержен влиянию (давлению) из вне 18. самокритиченХобби:  Кинематограф XX века.  Философия, особенно бихивиористское направление.  Психология (в данный момент занимаюсь написанием научной работы в этой области).  Социология. Политология. Политэкономия.  Мировая политика и экономика, а также – украинская (на высоком уровне до степени прогнозиста и моделировщика ситуаций).  Кулинария: украинская и итальянская кухни (любитель). Личностные качества: 1. аналитически-философский склад ума 2. разносторонне развит и эрудирован 3. хорошее логическое мышление 4. наблюдательный и любознательный 5. рационализатор во всём 6. дискуссионно многогранен и не плох, как оратор 7. кулинарный и гастрономический эстет 8. самодостаточный и харизматичный 9. педантичный и порядочный 10. обладаю чувством стиля и интуитивно ориентирован на качество 11. неплохо развито чувство юмора Недостатки:  «сова» - по биоритмам  не всегда пунктуален  иногда вспыльчив  базовое знание английского языка  суеверность  плохая память на имена и названия Достоинства: 1. Отличное знание г. Киева и неплохое – Киевской области. 2. Права категории «В» с 2003 г и хорошие водительские навыки. 3. Возможность недлительных командировок. 4. Знания основ безопасности предприятий и перевозок грузов и пассажиров выше среднего уровня (что до недавнего периода являлось основным источником заработка). 5. В совершенстве (грамотно) русский и украинский языки. 6. «Дружу» с разнообразной офисной техникой, станками, агрегатами и автомобилями. 7. Персональный компьютер – опытный пользователь: – Word; – Exel; – 1:С Предприятие (коммерческая часть) уверенный пользователь; – Paper Port и Fine Reader; – Venta Fax; – Photoshop; – Sound Forge и некоторые др.