РУКОВОДИТЕЛЬ

22 січня 2017 Місто: Сімферополь

Вік: 56 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Windows, MS Office, Internet - опытный пользователь ПК, работа с программой 1С. - Развитые лидерские и управленческие качества, организаторские способности, высокий уровень ответственности, системность, способность быстро выявлять ключевые проблемы и принимать рациональные решения, настойчивость в достижении цели, коммуникабельность, внимательность, умение хранить коммерческую тайну. ЦЕЛЬ Поиск работы: Топ-менеджер, Коммерческий директор, Директор (управляющий) филиала (представительства) Опыт работы: ООО "Метро Кэш энд керри Украина" (с 09.04.2014. - ООО "Ритейл Проперти 5", Россия) декабрь 2012 - июль 2014 года. Управляющий Торговым Залом Центра оптовой торговли Метро, Симферополь. - Общее руководство, планирование и постановка задач, решение и контроль выполнения всего спектра вопросов, связанных с деятельностью торгового центра (продажи, прием товаров, учет движения товаров, контрольно-ревизионная деятельность, мерчендайзинг, персонал, административные вопросы, жизнедеятельность ТЦ) ЗАО “Экспансия” гипермаркет ФОЗЗИ октябрь 2011 – сентябрь 2012 года Заместитель Управляющего по административным вопросам - Административные вопросы по гипермаркету, организация бесперебойной торговой деятельности, выполнение плана продаж, постановка задач и контроль отделов гипермаркета, финансовая отчетность, ревизии, работа с персоналом (в штате 430 человек) Группа Компаний «ПАЛАС» (10 лет 1 месяц) С января 2007 по май 2011 года Коммерческий директор, Начальник Управления коммерческих поставок (руководитель – куратор розничной сети) - Стратегические вопросы (уменьшение трудоемкости бизнес-процессов; оптимизация каналов и методов распределения; оптимизация использования активов; снижение цен на закупаемые товары; пересмотр загрузки персонала.) - Поставки товара - Продажи - Развитие сети - Розничная сеть (составление штатных расписаний и условий стимулирования персонала (в подчинении более 500 человек (12 филиалов) - Ревизионная деятельность декабрь 2004 – январь 2007 Заместитель Начальника Управления коммерческих поставок, начальник отдела сбыта - Изучение рынка, прогнозирование вложений, продвижение товаров на рынке, создание сети сбыта. - Логистика транспорта и поставок товара в розничную сеть. - Ведение переговоров с поставщиками товара, заключение договоров. - Ведение товарных групп «Ковровые покрытия» и «ПВХ», решение всех вопросов связанных с прохождением товара по пути «производитель – конечный покупатель» - Выполнение функций начальника управления коммерческих поставок, коммерческого директора, в его отсутствие и по его заданию. июнь 2001 – декабрь 2004 Старший администратор Центра Торговли «Палас» апрель 2001 – июнь 2001 Продавец магазина «Обои» ЗАО “Кармен” (2 года) апрель 1999 – март 2001 Менеджер-консультант магазина «Кармен» - Продажа европейской сантехники и керамической плитки производства Испании и других европейских производителей. - Консультация клиентов, участие в формировании ассортимента.сентябрь 1985 – декабрь 1991 Крымский сельскохозяйственный институт им. М.И. Калинина (ныне Агротехнологический Университет) - Агрономический факультет - Специальность: ученый-агроном- 2010 год (Москва) Мастер-классы и тренинги в рамках Международной выставки «Мосбилд» (секреты эффективности розничной торговли; управление ассортиментом магазина; как увеличить продажи; закупки и поставщики; категорийный менеджмент; мерчендайзинг.) - 2009 год (Симферополь) Семинар «Диагностический анализ предприятия» - 2008 год (Симферополь) Семинар «Семь навыков высокоэффективных людей» - 2004 – 2010 г.г. – участие в Международных выставках в Москве, Германии, Польше. - 2011 год (декабрь, г. Ровно) – Тренинг «Управление исполнением» (Планирование, целеполагание, расстановка приоритетов, постановка задач). - 2012 год (август, г. Киев) – Тренинг «Управление командой» ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ - Русский (родной, эксперт), Украинский (родной, эксперт)