

Яковенко Виталий

КЕРІВНИК, МЕНЕДЖЕР

🔄 22
апреля

📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 49 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: [Офисный персонал](#), [Руководство](#)

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Начальник відділу логістики

ITIS (IT), Киев

06.2020 – 01.2024 (3 года 7 месяцев)

Начальник відділу продажу

Хаммер /Hammer (дистрибуція), Киев

03.2018 – 04.2019 (1 год 1 месяц)

комерційний директор

ШАТРО СИСТЕМ ІНТЕГРЕЙШН, ТОВ (Девелопмент), Киев

01.2015 – 01.2018 (3 года)

Финансовый директор, региональный директор, директор департамента

ЗАО Инком

03.1997 – 12.2016 (19 лет 9 месяцев)

Обязанности:

- Управление и поддержка эффективных процессов продажи, пресейла и реализации
- Управление разработкой, построение и оптимизация бизнес-процессов и орг.структур в части продажи, пресейла, реализации и сервисной поддержки по продуктовому направлению
- Управление продуктовым портфелем Департамента
- Управление работой технологического комитета департамента (организация работы, распределение задач, управление результатом), развитие продуктовой линейки департамента
- Обновление продуктового портфеля/ ввод новых продуктов
- Выполнение планов продажи по продуктовому направлению , в том числе персональное участие в важных сделках
- Определять ключевые показатели эффективности работы департамента. Управление достижением плановых показателей продаж и маржинальности по продуктовому направлению
- Контроль отчетность по заданным KPI
- Участие в важных продажах, верифицирование сложных коммерческие предложения
- Управление эффективной загрузкой и управляемостью инженерного ресурса
- Внедрение системы, обеспечивающую поддержание оптимального и достаточного ресурса: планирование, учет и управление ресурсом

- Обеспечение оптимальной загрузки ресурса в проектах
- Организация эффективной работы департамента
- Управление развитием ключевых сотрудников

реализации

- Управление разработкой, построение и оптимизация бизнес-процессов и орг.структур в части продажи, пресейла, реализации и сервисной поддержки по продуктовому направлению
- Управление продуктовым портфелем Департамента
- Управление работой технологического комитета департамента (организация работы, распределение задач, управление результатом), развитие продуктовой линейки департамента
- Обновление продуктового портфеля/ ввод новых продуктов
- Выполнение планов продажи по продуктовому направлению , в том числе персональное участие в важных сделках
- Определять ключевые показатели эффективности работы департамента. Управление достижением плановых показателей продаж и маржинальности по продуктовому направлению
- Контроль отчетность по заданным KPI
- Участие в важных продажах, верифицирование сложных коммерческие предложения
- Управление эффективной загрузкой и управляемостью инженерного ресурса
- Внедрение системы, обеспечивающую поддержание оптимального и достаточного ресурса: планирование, учет и управление ресурсом
- Обеспечение оптимальной загрузки ресурса в проектах
- Организация эффективной работы департамента
- Управление развитием ключевых сотрудников

2011 – 2012 ЗАО «Инком» www.incom.ua/

Системный интегратор.

Должность: региональный директор

Обязанности:

- Управление работой и взаимодействия подчиненных филиалов и регионального офиса,
- Управление выполнения планов продаж по ключевым продуктовым направлениям
- Осуществление оперативного управление продажами
- Управление эффективной реализацией централизованных проектов на территории региона
- Продажи и ведение ключевых клиентов в регионах
- Бюджетное планирование и контроль выполнения бюджета
- KPI и бюджеты
- Контроль расходов
- Подбор персонала, внутренние перемещения
- Обучение персонала
- Мотивация персонала
- Управление денежными потоками
- Контроль платежей, контроль.
- Обеспечение краткосрочными и долгосрочными заемными ресурсами и капиталом

- Размещение временно свободных финансовых ресурсов компании
- Управление дебиторской, кредиторской задолженностью
- Формирование и контроль кредитной политики компании, включая формирование лимитов на отдельных клиентов и контроль их исполнения.
- Финансовые и управленческие отчеты
- Стратегический и текущий анализ прибыльности/эффективности операций компании в целом и по отдельным структурным подразделениям
- Учет основных фондов
- Предоставлять финансовую информацию всем подразделениям в едином стандартном формате
- Формирование ежегодных финансовых планов и контроль их исполнение
- Планировать и контролировать исполнение бюджетов
- Анализ финансовой деятельности
- Контроль и составление отчета о фактическом поступлении денежных средств.
- Поставщики. Контроль по соблюдению договоренностей по кредитным линиям.
- Контроль исполнения нормативных и обязательных финансовых инструкций.
- Аудит финансовых операций

Образование

МНТУ

Специальность: финансы

полное высшее, –

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Личные интересы: спорт (стрельба из блочного лука, горные лыжи), рыбалка, охота. Личные качества: целеустремленность, ответственность, инициативность, способность работать как в команде, так и самостоятельно, самостоятельно принимать решения и брать на себя ответственность.