

Рудаков Олег

ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА, КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ

🔄 24 ноября
2024

📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 56 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа, частичная занятость

Категории: Медицина, фармацевтика, Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

Опыт работы

Керівництво, організація, адміністрування, продаж

Від торгового представника до керівника підприємства (.), Київ
07.1990 – 12.2014 (24 года 5 месяцев)

Обязанности:

Досвід управлінської роботи на посадах директора, комерційного директора, директора з розвитку національних вітчизняних і зарубіжних компаній, пов'язаних з керівництвом трудовими колективами понад 15 років.

Організація і контроль бухгалтерського та управлінського обліку, фінансово-господарської діяльності підприємства, ЗЕД.

Управління фінансовими потоками, планування і контроль виконання фін. операцій.

Досвід бюджетування, контроль його виконання, управління підприємством (колективом до 150 осіб) у т.ч. продажі.

Досвід бізнес-планування, startup проектів, управління представництвами (філіями), логістикою, підбір і навчання кадрів, створення результативних команд.

Досвід пошуку, ремонту та будівництва офісних і складських приміщень.

Організація структурного взаємодії служб і підрозділів підприємства.

Відмінні організаторські здібності.

Досвід управління процесом навчання і розвитку персоналу. * Збір потреб підрозділів у навчанні у вигляді планів на поточний рік в усіх напрямках навчання; * Організація навчання співробітників в зовнішніх організаціях, на конференціях, організація корпоративних груп (всіх категорій співробітників і напрямків діяльності компанії, у тому числі сервісних підрозділів); * Організація сертифікації співробітників щодо обов'язкових програм, у тому числі, згідно вимог компанії.

Впровадження CRM, клієнтоорієнтованого процесу продажів.

Представлення інтересів Компанії в державних органах та органах місцевого самоврядування.

Участь у складанні зовнішньоекономічних контрактів і договорів, пакетів документів поставки, робота з митними структурами, особисто та через митних брокерів.

Реєстрація лікарських препаратів, робота з «Центральною лабораторією з аналізу якості лікарських засобів і медичної продукції», робота з Державною інспекцією з контролю якості лікарських засобів Міністерства охорони здоров'я.

Розробка і реалізація проектів, пов'язаних зі збільшенням ринкової частки на ринку, програм лояльності клієнтів.

Організація і проведення виставкових заходів.

Досвід виведення на ринок нових продуктів.

Досвід роботи з мережами та дистриб'юторами.

Образование

Всесвітній технологічний університет (Київ)

Спеціальність: майстер бізнес адміністрування

неоконченное высшее, 06.2009 – 12.2019 (10 лет 5 месяцев)

Військове училище (Київ)

Спеціальність: Історія, соціологія

полное высшее, 08.1986 – 07.1990 (3 года 10 месяцев)

Дополнительное образование

• Школа міжнародного маркетингу «INTMAR». Національний Координаторський Центр реалізації комплексної програми соціальної і професійної адаптації звільнених військовослужбовців. (Програма TACIS Європейського Союзу).

Знание языков

Английский - Начальный, Французский - Начальный, Немецкий - Начальный, Русский - Профессиональный (эксперт)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Досвідчений користувач ПК: MS Windows, Word, Excel, Internet, Outlook, 1С Підприємство, Клієнт-Банк, CRM системи. Посвідчення водія категорії "B, C", досвід водіння більше 20 років, закордонний паспорт.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Тренінги. 2007 - «Ефективний керівник» Тренінгова компанія «NORDIC» 2007 - «Техніка продажів і ведення переговорів. Підвищення особистої ефективності» Тренінгова компанія «NORDIC» 2007 - «Основи тайм - менеджменту і ефективні комунікації» Тренінгова компанія «NORDIC» 2006 - «Технології управління особистою ефективністю в переговорах» Агентство «Бізнес-Майстер» 2005 - «Ефективна взаємодія в команді» Тренінгова компанія «Федоров і партнери» 2005 - «Організація роботи керівника структурного підрозділу» Агентство «Бізнес-Майстер» 2004 - «Навички ефективної взаємодії та Комунікації» Тренінгова компанія «Федоров і партнери» 2003 - «Програма розвитку співробітників компанії Genom» Бізнес-школа «Гермес» 1999 - Основи організації та управління малих і середніх підприємств. Школа міжнародного маркетингу- «INTMAR»