

# Zhigan Yaroslav

## КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

🔄 23 июня  
2022

📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 55 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

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

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

### Описание

#### ЭКСПЕРТИЗА

- 20-річний управлінський досвід у національних міжнародних компаніях;
- організація та управління продажами, маркетингом та розвитком клієнтів;
- стратегічне планування у комерційній сфері, управління бізнес-процесами;
- побудова та реорганізації комерційних підрозділів;
- розробки та виведення нових продуктів та сервісів;
- розробка та впровадження процедур та стандартів продажів та обслуговування (B2B та B2C);
- робота у крос-функціональних команд, т.ч. AGILE;
- e-commerce: розробка бізнес-моделей, ТЗ, запуск та супровід проектів;
- розробка та впровадження мотиваційних програм, KPIs, оцінка персоналу;
- аудит роботи комерційних підрозділів з подальшою розробкою та впровадженням стратегії продажів, програм навчання та розвитку співробітників;
- проведення майстер-класів, тренінгів та семінарів, бізнес-тренер;
- участь в проектах по об'єднанню та інтеграції міжнародних компаній;
- успішний досвід особистих продажів, проведення переговорів.

#### ОСВІТА

1997-1999 Технологічний університет Поділля фінанси та кредит (банки та банківська справа), економіст.

1990-1996 Технологічний університет Поділля машини та апарати, інженер-механік.

2019-2020 Школа «Бізнес – Тренерів».

#### ТРЕНІНГИ И СПЕЦ КУРСИ

"Програма розвитку керівників". "Управління в стилі коучинг". "Assessment Center як інструмент підбору персоналу".

«Організація діяльності підприємства виходячи з показників результативності».

«Мотивація персоналу».

«Побудова ефективних продажів».

«Емоційний інтелект (EQ) ».

«Клієнто орієнтований менеджмент».

«Нейро менеджмент».

#### ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД

**ТОВ «АЛТ Україна ЛТД» Директор департаменту продажу та впровадження.**(медичні та лабораторні інформаційні системи).

- оптимізовані бізнес-процеси продажів, національна структуру продажу медичних та лабораторних систем;
- реорганізована служба впровадження та підтримки (3-х рівневий support);
- побудована система обліку та аналізу ринку, впроваджено проект «Паспортизація регіонів»;
- успішно побудована схема взаємодії з R&D, що значно підвищило ефективність роботи;
- проведено низку успішних маркетингових активностей;
- успішно проведений проект із передачі та адаптації бізнесу новим інвесторам.

**ТОВ «Хаббер» Chief Business Development Officer** (продуктова ІТ-компанія).

розроблені та впроваджені:

- бізнес-процеси продажів;
- розвитку клієнтів;
- систем мотивації, KPI's;
- планування та постановки цілей.

**ТОВ «Воля-кабель» Директор департаменту по роботі з корпоративними клієнтами (B2B)**(ІТ, телекомунікації).

- перевиконані плани продажів та доходів по всьому департаменту;
- успішно реорганізована структура відділів департаменту (продажі, підтримка, маркетинг) та перерозподіл функціоналу;
- створено відділ турботи про клієнтів;
- розроблений новий продуктивний портфель, управління його виробництвом та впровадженням;
- проведений техніко-технологічний та комерційний аудит Дата Центра з подальшою реалізацією проекту по заміні обладнання та ПЗ;

**ТОВ «Торгово-інформаційний сервіс» Керівник департаменту електронної комерції** (виробництво)

- розроблена та реалізована бізнес-модель електронних продажів на основі МЛМ;
- розроблена та реалізована партнерська програма;
- розроблене ТЗ для платформи електронного продажу; впроваджено взаємодію з еквайринговими та логістичними компаніями;
- SEO-просування порталу продаж.

**ТОВ «Технології мереж» Директор з організаційного розвитку** (продаж технологічного обладнання).

- розроблена та впроваджена модель системи менеджменту (управління) компанією;
- розроблена та реалізована стратегічна (верхнього рівня) та тактична структура компанії;
- реорганізована система продаж, обслуговування, підтримки клієнтів та маркетингу;
- розроблений та погоджений пакет документів компанії (положення, політики, процедури тощо);
- проведено дві стратегічні сесії.

**ТОВ «УАПРОМ» Директор з продажів** (ІТ, продажі)

управління департаментом продажів на території України, Росії;

- запроваджена система планування продажів на всіх рівнях;
- спільно з департаментом маркетингу розроблена програма оцінки маркетингових активностей, що дало можливість оптимізації бюджету та збільшення продажів;
- розроблена та впроваджена програма наставництва (зменшення плинності кадрів до 20%);
- розроблено та впроваджено програму розвитку ЛК;
- розроблена та впроваджена річна програма навчання персоналу, систему оцінки співробітників на основі KPI;
- налагоджені процеси взаємодії з дилерами та партнерами, що значно збільшило лояльність клієнтів.

**ПФ ТОВ «Фарлеп-Інвест» Керівник департаменту з продажу та розвитку партнерських відносин** (телекомунікації).

- управління продажами послуг та обладнання на B2B-ринку (прямий та непрямий продаж);
- побудований департамент розвитку партнерських відносин та управління його роботою.

**ЗАТ "Українські радіосистеми" (ТМ Білайн)** Провідний менеджер по роботі з B2B ринком(директор департаменту) (Національний телеком-оператор).

- формування структури продажу у національному масштабі;
- управління продажами послуг та сервісів на корпоративному (B2B) та СМБ ринку України;
- участь у роботі з покупки, інтеграції та злиття компаній.

**Проектна робота**

Проекти з побудови, впровадженню, трансформації та діджиталізації бізнес-процесів продажів та роботи з клієнтами:

- ЖКГ, будівництво;
- виробництво, продажі та обслуговування клієнтів;
- медичний напрямок;
- релокація бізнесу.

### **НЕКОМЕРЦІЙНІ ПРОЕКТИ**

Співзасновник «Клубу наставників – спільнота професіоналів»

Співорганізатор AGILE товариства «AGILE середовище».

### **ІНШІ ПРОЕКТИ**

Автор спеціалізованих курсів:

«Методика розробки, впровадження та оцінки ефективності програми наставництва»;

«Аудит відділу продажів. Виявлення потреби та розробка програми розвитку та навчання фахівців»;

«KPI як інструмент управління».