

# Левченко Валерий

## КЕРІВНИК ВІДДІЛУ, ПІДРОЗДІЛУ, НАПРЯМКУ

🔄 21  
феврала

📍 Город: [Днепр](#)

Возраст: 40 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: IT, WEB специалисты, Офисный персонал, Руководство

✓ Состою в браке    ✓ Есть дети

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

### Опыт работы

#### Керівник напрямку сервіс

Лібертон, ТОВ, Дніпро (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Днепр  
08.2018 – По настоящее время (6 лет 8 месяцев)

#### Обязанности:

Безпосереднє керівництво напрямом обслуговування компанії імпортера.

Розробка стратегії розвитку відділу.

Планування та складання замовлень запасних частин з Китаю.

Аналітика поломок за категоріями товару як наслідок аналітика замовлення запчастин.

Листування (Wechat) із заводами-виробниками техніки з випадків рекламації та інших сервісних питань.

Взаємодія з сервісними підрозділами національних торгових мереж та дилерів компанії, консультації їхніх сервісних підрозділів із питань сервісу.

Документальний супровід некондиційного товару.

Контроль постановки менеджером роботи з АСЦ завдання сервісним центрам. Планування та контроль конкурентоспроможної оплати послуг сервісним центрам партнерам. Авторизація нових сервісних центрів на території України. Складання та розсилка прайс листа некондиційної техніки. Продаж некондиційної техніки та запасних частин.

Управління, контроль та координація роботи персоналу підрозділу.

Допомога бухгалтерії та відділу продажу з ведення балансів клієнтів.

Аналіз, підготовка та контроль проведення утилізації некондиційних товарів.

Контроль інвенторизації за запасними частинами та некондиційною технікою.

Ведення всієї необхідної сервісної документації (1С).

#### Керівник сервісного центру

СЦ Брэндлайн (Послуги для населення та бізнесу), Днепр  
09.2013 – 07.2018 (4 года 9 месяцев)

#### Обязанности:

Керівник сервісного центру/точки продажів – напрямом: IT аутсортинг та консультація підприємств, автоматизація бізнес-процесів, ремонт та модернізація комп'ютерної техніки та ноутбуків, адміністрування та технічне

обслуговування підприємств.

## Начальник відділу оптово-роздрібного продажу

ОТК Плюс (Послуги для населення та бізнесу), Днепр

09.2006 – 09.2008 (2 года )

### Обязанности:

Проведення переговорів та участь у тендерах з постачання комп'ютерної та орг. техніки підприємствам та банкам міста та області.

Контроль роботи менеджерів з продажу. Складання планів продажу.

Проведення переговорів із оптовими постачальниками комп'ютерної техніки з метою підвищення лояльності останніх. Підготовка та впровадження проектів комп'ютеризації для бізнесу. Адміністрація мережі підприємства у середовищі Microsoft Windows 2003. Проведення авторизації сервісного центру підприємства від компанії «ВЕРСІЯ-Консалтинг».

## Образование

### Центр Комп'ютерної Освіти (CCE) (Днепр)

Специальность: IT, Administration of Computer Systems and Networks

неоконченное высшее, 06.2007 – 08.2007 (2 місяця)

### Центр Комп'ютерної Освіти (CCE) (Днепр)

Специальность: IT, Administration in Windows environment

неоконченное высшее, 09.2002 – 06.2003 (9 місяців)

### ВПУ 17 (Днепр)

Специальность: Оператор ПК

средне-специальное, 09.2001 – 06.2002 (9 місяців)

### ШПМ ГДДЮ Ремонт та обслуговування побутової техніки (Днепр)

среднее, 09.1999 – 06.2001 (1 год 9 місяців)

## Дополнительное образование

- Компания «Укрсервис» курс «Кассир-оператор ЭККА» 2006
- Версия-Консалтинг, г.Киев, «Организация и оборудование сервисного центра» 2008

## Знание языков

Английский - Начальный, Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно)

## Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: MS Office, 1С, Windows 95 - 11, 1С:Предприятие, Linux, OpenOffice, Администрирование, Операционные системы, Windows Server, VMware, Linux Mint/Ubuntu, VentaFax, ATC R-Studio, EasyRecovery.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Є водійські права (категорія В) та закордонний паспорт. Не лякає обсяг роботи, на останньому місці роботи 50+ листів та 50+ дзвінків від клієнтів – це норма. Є досвід комунікації та проведення переговорів B2B. Є багато ентузіазму та бажання розвивати різні проекти, у тому числі й зарубіжні. Завжди мотивован на результат.