

Тілахун Костянтин

КЕРУЮЧИЙ МЕРЕЖЕЮ ЗАКЛАДІВ ХАРЧУВАННЯ



8
февраля

📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 34 года

Режим работы: свободный график работы, частичная занятость, плавающий график работы

Категории: Гостиничный бизнес, Ресторанный бизнес, Кулинария, Торговля, Продажи, Закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

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

Описание

Резюме

ТИЛАХУН КОСТЯНТИН

5 січня 1990 року

Київ

ЦІЛЬ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ

Прагну зайняти керівну посаду в ресторані або ресторанно-готельному комплексі.

ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД

Благодійна організація «Благодійний фонд «МИ ВСІ-СИЛА» Квітень 2022- теперішній час

Співзасновник

• Сприяння забезпечення потреб мирного населення• Співпраця з міжнародними фондами та організаціями• Робота в рамках строгих дедланів• Організація роботи фонду• Координування роботи учасників фонду та волонтерів• Забезпечення комунікації з партнерами.

Хліб завод «Кулиничі». Вересень 2020 р. – теперішній час

Менеджер з роздрібної торгівлі продуктами харчування

• Аналіз та підвищення продажів роздрібної мережі кафе на національному рівні• Організація доставки через партнерські сервіси, такі як Glovo та Rocket, що призвело до збільшення доходу та популярності бренду• Формування вартості та прорахунок для online продажу• Оформлення меню для додатку партнерів (опис, фото, модифікація, тощо)• Розробка та впровадження акційних та спеціальних пропозицій• Створення та розвиток клауд-брендів, що в свою чергу збільшило продажі практично в двічі• Розробка та впровадження спеціального упакування для доставки напоїв.

Мережа кав'ярень «Coffee Drop». Січень 2020 – Вересень 2020 р.

Співвласник

• Запуск проектів з нуля• Підбір та навчання персоналу• Впровадження та контроль дотримання стандартів обслуговування гостей• Впровадження та контроль дотримання санітарних норм• Впровадження та організація доставки їжі та кавових напоїв за допомогою сервісів, таких як Glovo, Rokat, Bolt, Uber. Стала першою кав'ярнею серед партнерів агрегаторів доставки, яка пропонує доставку кавових напоїв клієнтам• Розробка та імплементація маркетингових стратегій для збільшення продажів• Масштабування бізнесу та відкриття нових закладів. За три роки вдалося відкрити 7 кав'ярень• Контроль закупок та наявності асортименту• Розробка системи мотивації для персоналу, половина персоналу працює вже 3й рік• Робота з базою гостей та її розширення• Управління економічною діяльністю (планування доходів/ розходів, складання управління бюджетом)• Організація і автоматизація процесів та роботи команди• Взаємодії з контролюючими органами, були єдиною кав'ярнею на лівому березі яка продовжувала працювала під час першого локдауну маючи на це всі підстави та дозвольні документи.

Dark kitchen «Mass Kitchen» Березень 2021 – грудень 2022

Співвласник

• Створення професійної кухні згідно стандартів ХААСП• Підбір команди • Розробка меню, створення технологічних та калькуляційних карт• Організація доставки за допомогою сервісів Glovo, Rokat, Bolt• Формування вартості та прорахунків для online продажу• Оформлення меню для додатку партнерів (опис, фото, модифікація, тощо)• Розробка та впровадження акційних та спеціальних пропозицій• Створення клауд-брендів, а саме 9ти з різними кухнями (суші, пан-азіатська, українська, грузинська кухні, піцерія, бургерна, пекарня та кав'ярня)• Аналіз та підвищення продажів • Масштабування бізнесу та відкриття нових закладів. Другий заклад був відкритий при партнерстві з компанією Glovo• Контроль закупівель та наявності асортименту• Розробка системи мотивації для персоналу• Робота з базою гостей та її розширення• Управління економічною діяльністю (планування доходів/затрат, складання управління бюджетом)

Заступник генерального директора Готель «Дніпро». Вересень 2019 – квітень 2020

Начальник відділу бронювання, розміщення та маркетингу.

• Досвід управління персоналом (від 100 осіб) та складання системи його мотивації, навчання, і формування команди• Розробка та реалізація стратегії розвитку• Контроль усіх аспектів життєдіяльності комплексу• Впровадження стандартів та процедур роботи• Розробка плану на отримання 4ої зірки дотримуючись всіх норм та правил.

Блокчейн Асоціація України. Січень 2018 р. – Січень 2022 р.

Співзасновник.

• Представлення української блокчейн-спільноти, сприяння поширенню та впровадженню технології блокчейн в Україні. Вдалось створити спільноту яка нараховує 500 активних учасників з усієї України• Лобіювання ідей блокчейн-спільноти в українському уряді• Проведення тренінгів, для ознайомлення охочих з технологією блокчейн• Популяризація та масове впровадження технології блокчейн.

Hash Hunters. Травень 2017 року – Вересень 2019

Співзасновник/керівник відділу продажів.

• Організація та обслуговування дата-центрів, було створено більш 30 дата центрів загальною потужністю понад 27МВт• Імпорт та продаж обладнання, вдалось успішно ввезти найбільшу партію обладнання, офіційно імпортовано в Україну • Проведення тренінгів, біля 20 тренінгів в Україні та сусідніх країнах.

Catering Group. Травень 2016 – листопад 2017

Генеральний директор.

• Організація логістики та доставки їжі• Розрахунок собівартості та ціноутворення• Аналіз конкурентного середовища• Управління закупівлю, виробництвом і продажами. Кейтеринг для великих компаній, таких як авіа компанія «Atlas Global», «Нова Пошта», «Smachnogo.ua» та інші• Організація дистанційного управління бізнесом.

Ресторан Куркуль. Серпень 2016 – листопад 2017

Співзасновник/керівник відділу продажів та маркетингу.

• Запуск та організація ресторану• Розвиток бізнесу• Керівництво відділом продажів і маркетингу• Організація банкетів, промоакцій та виїзної торгівлі. Заклад входив до топ 30 закладів вуличного харчування за версією фестивалю вуличної їжі «Арт платформа»• Бухгалтерський облік• Ресторан був успішно проданий як готовий бізнес.

Компанія «Волга». (Ресторан «Сарман»)**Листопад 2014 – грудень 2017**

Власник/Генеральний директор.

• Організація ресторанного бізнесу• Розвиток бізнесу• Організація логістики та доставки їжі• Розрахунок собівартості та ціноутворення• Аналіз конкурентного середовища• Управління закупівлею, виробництвом і продажом• Організація автономної роботи бізнесу• Ресторан був успішно проданий як готовий бізнес у зв'язку із зміною діяльності.

Brain Source international Procter&Gamble. Вересень 2013 – листопад 2014

Detailer

• Просування стоматологічної продукції• Продажі, досягнув найвищого місячного обсягу продажів за 6 років проекту у найкоротший місяць• Дослідження нових клієнтів.

SMD. Червень-серпень 2012 року

Менеджер з продажу

• Дослідження нових клієнтів• Управління базою даних клієнтів• Аналітика збуту та розпродажу продуктів у фармацевтичному бізнесі таких як «Novartis», «Фармак» та інші• Продаж основної та супутньої продукції, привів ключового клієнта, а саме компанію «Sanofi».

Brain Source international. Квітень-травень 2009 року

Спеціаліст з підбору персоналу

• Управління базою даних клієнтів• Організація повного циклу пошуку та підбору персоналу різного рівня посад• Моніторинг ринку праці та рівня заробітних плат• Консультації клієнтів щодо актуальних вакансій, підбір вакансій за їх потребами.

ACUMEN. Червень-грудень 2009 р

Спеціаліст з питань розвитку бізнесу

• Координацію та легалізацію іноземних співробітників компанії Procter & Gamble• Пошук нових клієнтів, досягнуто важливого клієнта компанію «Novartis»

ОСВІТА

1997 - 2007 Спеціалізована школа з глибоким вивченням англійської мови №57, Київ

2007 - 2014 Національний медичний університет імені О.О. Богомольця, Київ

Лікар терапевт

КУРСИ

2003 - 2004 «Школа Денис», Київ

Базовий курс

2005 - 2007 Спецкурси в спеціалізованій школі з поглибленим вивченням англійської мови №57

Технічний переклад, Екскурсоводи-перекладачі, Ділова англійська

2006 - 2007 Центр англійської мови Geos Malta, Upper-Intermediate (B2), Мальта

2008 - 2010 Лондонська школа англійської мови, Advanced(C1), Київ

МОВИ

Вільне володіння англійською, українською, російською

СПЕЦІАЛЬНІ НАВИЧКИ

- Керування автомобілем- Досвідчений користувач ПК- Впевнене користування пакетом MS Office- Володію знаннями Blockchain технології.

ОСОБИСТІ ЯКОСТІ

- Гарно справляюся зі стресовими ситуаціями- На перше місце ставлю інтереси клієнтів\гостей- У своїй роботі завжди думаю про кінцевий результат- Легко можу домовитись с любим клієнтом\гостем\колегою - Вільно підтримую розмову на будь - яку тему.