

Гречкосій Олександр



КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР, ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР, ЗАВІДУЮЧИЙ ГОСПОДАРСТВОМ, 40 000 ГРН.

🔄 24
апреля

📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 59 лет

Режим работы: полный рабочий день

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

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

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

Опыт работы

Завідуючий господарством

Медична група компаній АДОНИС (Медицина), Київ

06.2021 – 01.2025 (3 года 7 месяцев)

Обязанности:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація контролю за роботою всіх існуючих інженерних мереж, обслуговування, ремонт, монтування;

організація і контроль проведення будівельних робіт, перебудов і ремонтів;

організація роботи і контроль підлеглого персоналу;

комунікація з партнерськими організаціями, договірні, фінансові відносини;

організація і контроль проведення справ пов'язаних з господарською діяльністю;

закупівля, організація логістики матеріальних цінностей;

виконання обов'язків пов'язаних з господарськими питаннями.

ДОСЯГНЕННЯ:

мною організована система функціонування підрозділів пов'язаних з безперебійною, безаварійною роботою інженерних мереж і будівельних споруд медичних закладів компанії;

побудована система ефективних партнерських відносин з зовнішніми виконавцями послуг.

Керівник відділу закупівель, менеджер відділу продаж

ТОВ «НД ПРОДАКШН» (Виробництво), Київ

06.2017 – 10.2019 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація та контроль роботи відділу закупівель;

пошук постачальників, укладання договорів, отримання рахунків, організація та контроль оплати, постачання та зберігання матеріалів;

ведення переговорів із постачальниками з питань ціноутворення, термінів та обсягів поставки; пошук споживачів та продаж вироблених продуктів;

постійна участь у торгах на майданчиках ProZorro;

організація юридичної, бухгалтерської, діяльності у сфері закупівель і продажів..

ДОСЯГНЕННЯ:

мною організовано стабільне постачання компонентів, що забезпечує планомірний, безперебійний процес виробництва;

налагоджені довгострокові партнерські відносини з постачальниками та споживачами.

Заступник директора зі збуту (комерційний директор)

ПАТ «Донецький завод великопанельного домобудування-3» (Виробництво в будівельній сфері), Донецьк
10.2005 – 06.2014 (8 лет 8 месяцев)

Обязанности:

ОБОВ'ЯЗКИ:

організація та контроль комерційної діяльності підприємства;

організація збуту продукції, здавання у найм виробничих та офісних приміщень;

ведення договірних відносин із замовниками та орендарями;

планування та організація процесів по виробництву продукції;

організація рекламної діяльності підприємства, участі у виставках;

контроль фінансових відносин (дебіторська/кредиторська заборгованість) із замовниками та орендарями;

розробка та захист бізнес-планів по реалізації проектів з випуску нових видів продукції;

організація та контроль виконання проектів.

Участь у громадському житті регіону: організація роботи та керівництво виборчою дільницею на виборах президента України та до Верховної Ради.

ДОСЯГНЕННЯ:

досконально вивчивши будівельний ринок регіону, збільшив асортименти продукції в 3 рази знайшовши на ринку власну нішу;

за часів економічної кризи 2008 – 2011 років. керував процесом оптимізації роботи підприємства, що дозволило пережити кризові часи, не зупинивши існування підприємства. За що маю репутацію антикризового менеджера.

Образование

**Донецький державний університет (Донецький національний університет ім. Стуса)
(Донецьк)**

Специальность: економічний факультет за спеціальністю: економіка та планування матеріально-технічного постачання, за кваліфікацією економіст.

полное высшее, 08.1984 – 06.1991 (6 лет 10 месяцев)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Знання Microsoft Office (Word, Excel, 1С)

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Особисті якості: - відповідальність; - порядність; - комунікабельність; - бажання постійно вчитися, опановувати нові знання та досвід.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Отримання роботи з можливістю прояву своїх якостей, набутих у результаті навчання та життєвого досвіду. Бажана посада: комерційний директор, виконавчий директор, завідувач

господарством, заступник директора у сфері комерційних питань, господарського адмі