

Сизов Владислав

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ

🔄 24 октября 📍 Город: [Львов](#)



Возраст: 48 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Бізнес консалтинг, e-commerce

Самозайнята особа (бізнес консалтинг, e-commerce), Львов

02.2024 – 09.2025 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

Бізнес консалтинг, e-commerce

Керівник відділу продажу

YANKA (торгівля B2C брендовим одягом), Львов

03.2012 – 09.2023 (11 лет 6 месяцев)

Обязанности:

- організація та управління - офлайн, онлайн-продажі (сайт, соцмережі)
- формування стратегії продажів і розвиток каналів збуту у B2C-сегменті
- побудова відділу продажу, розподіл функцій, контроль виконання KPI
- підбір, навчання та мотивація команди продавців
- аналіз ринку, конкурентів, асортименту та поведінки клієнтів
- розробка системи стимулювання для підвищення ефективності продажу
- контроль планів продажів, прибутковості та ключових фінансових показників
- впровадження CRM для управління базою клієнтів і автоматизації комунікацій
- управління маркетингом та рекламними кампаніями, акціями, контентом
- підготовка звітів, аналіз результатів і планування розвитку

Керівник відділу продажу

AB-ЛЮКС (торгівля B2C та B2B ПВХ вікон та дверей), Львов

04.2006 – 12.2011 (5 лет 7 месяцев)

Обязанности:

- розробка та впровадження стратегії продажів у B2B та B2C-сегментах
- формування ефективної команди менеджерів, наставництво, результативність

- організація роботи з дилерами, партнерами, корпоративними клієнтами
- розробка системи обліку та контролю виконання планів продажу
- оптимізація процесів логістики, доставлення та післяпродажного супроводу
- контроль дебіторської заборгованості, фінансової дисципліни клієнтів
- аналіз ефективності каналів збуту, впровадження нових інструментів продажу
- організація участі компанії, в тендерах
- розробка маркетингової стратегії для збільшення обсягів продажу
- розробка комерційних пропозицій, переговори з ключовими замовниками

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД (торгівля B2B матеріалами для ПВХ вікон), Львов
11.2003 – 03.2006 (2 года 3 місяця)

Обязанности:

Керівник відділу продажу

- організація та управління роботою відділу продажу
- аналіз ринку та конкурентного середовища
- розробка та реалізація стратегії продажів
- планування та контроль виконання KPI відділу
- проведення переговорів з ключовими клієнтами
- формування та розвиток команди менеджерів з продажу
- ведення перемовин с ключовими клієнтами
- стабільне виконання плану продаж відділом
- розширення ринку збуту

Образование

Національний університет “Львівська політехніка” (Львов)

Спеціальность: факультет САПР, спеціальність “Комп’ютерні науки”
полное высшее, 09.2004 – 05.2008 (3 года 7 місяцев)

Львівський обласний навчальний центр Міністерства статистики України (Львов)

Спеціальность: бухгалтер-економіст промислових підприємств
средне-специальное, 09.1998 – 05.1999 (7 місяцев)

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: • Впевнене володіння ПК, CRM, 1C, MS Office • Інструменти e-commerce, CMS, SEO, SMM, Meta Ads, Google Ads, Google Analytics
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: • Лідерські якості • Управлінські здібності • Організаторські здібності • Стратегічне мислення • Аналітичне мислення • Критичне мислення • Орієнтація на результат • Комунікабельність • Стресостійкість • Ініціативність • Порядність та чесність • Гнучкість та адаптивність • Швидке засвоєння нових знань • Професійний розвиток • Посвідчення водія категорія B