

Сизов Владислав

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР



6
января

📍 Город: [Львов](#)



Возраст: 48 лет

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

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Бізнес-консультант

ФРІЛАНС ((Консалтинг, бухгалтерія, аудит)), Львов

01.2024 – 10.2025 (1 год 8 месяцев)

Обязанности:

- Консультував МСБ щодо бізнес-процесів та операційної ефективності
- Запроваджені зміни підвищили ефективність бізнес-процесів клієнтів

директор

YANKA ((торгівля B2C брендовим одягом)), Львов

04.2012 – 09.2023 (11 лет 5 месяцев)

Обязанности:

Директор (СЕО) – виконував функції операційного директора, фінансиста та комерційного директора, забезпечував комплексне управління бізнесом

- Стратегічне планування та розвиток бізнесу з фокусом на зростання
- Організація операційної діяльності, розробка та оптимізація бізнес-процесів
- Розробка та запуск маркетингових кампаній онлайн і офлайн
- A/B тестування, таргетинг та оптимізація ROI рекламних кампаній
- Керування командою продажів та підвищення її результативності
- Аналіз воронки продажів та конверсій на 5 стадіях продажу, KPI та скрипти
- Фінансове планування, бюджетування, контроль P&L, Balance, Cash Flow
- Оптимізація витрат, фінансове моделювання та управлінський облік
- Впровадження управлінського обліку (P&L, Cash Flow), скорочення витрат на 15%
- Оптимізація операцій та продажів мережі, підвищення рентабельності на 20%
- Запуск бізнесу від ідеї до реалізації, ріст продажів на 20% щорічно

директор

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

04.2006 – 12.2011 (5 лет 7 месяцев)

Обязанности:

Директор (СЕО) – виконував функції операційного директора, фінансиста та комерційного директора, забезпечував комплексне управління бізнесом

- Планування та розвиток бізнесу з фокусом на прибутковість та зростання
- Організація операцій: заміри, монтаж, сервіс та логістика замовлень
- Розробка і запуск маркетингових кампаній для B2C та B2B сегментів
- Тестування креативів і таргетинг аудиторій для підвищення ROI
- Керування командою продажів, наймання та навчання менеджерів
- Аналіз воронки продажів і конверсій, KPI та стандарти роботи з клієнтами
- Фінансове планування, бюджетування та контроль P&L, Balance, Cash Flow
- Оптимізація витрат і фінансове моделювання, ведення управлінського обліку
- Впровадження управлінського обліку, скорочення витрат на 10%
- Оптимізація процесів та продажів, підвищення рентабельності на 20%
- Запуск бізнесу та забезпечення щорічного зростання продажів на 15%

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД ((торгівля B2B матеріалами для ПВХ вікон)), Львов

11.2003 – 03.2006 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

- Керування командою продажів, планування та координування менеджерів
- Впровадження KPI та системи оцінки результативності менеджерів
- Аналіз воронки продажів та оптимізація роботи команди
- Навчання, адаптація та розвиток персоналу
- Розробка стандартів обслуговування та скриптів продаж
- Аналіз потреб клієнтів для підвищення результативності продажів
- Розширення покриття ринку, забезпечення зростання продажів на 10% що року
- Впровадження продажу додаткових товарів, збільшення середнього чека на 20%

Образование

Національний університет "Львівська політехніка" (Львов)

Спеціальність: САПР, Комп'ютерні науки

полное высшее, 09.2003 – 05.2008 (4 года 7 месяцев)

Львівський навчальний центр Міністерства статистики України (Львов)

Спеціальність: Бухгалтер-економіст промислових підприємств

средне-специальное, 09.1997 – 05.1998 (7 месяцев)

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Английский - Средний, Польский - Средний

Дополнительная информация

Знання комп'ютера, програм: ERP, CRM, 1С, Excel (макроси), CMS, SEO, SMM, Meta Ads, Використання AI для задач

Личні якості, хобі, захоплення, навички: КЛЮЧОВІ НАВИЧКИ: лідерські та управлінські навички, організаційні здібності, стратегічне мислення, аналітичне мислення, орієнтація на результат, комунікабельність, стресостійкість, адаптивність, професійний розвиток, планування часу та задач ВІЙСЬКОВИЙ ОБЛІК: Знаходжусь на військовому обліку, наявна відстрочка від призову під час мобілізації на підставі пункту 13 частини 1 статті 23 Закону України "Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію"

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Самореалізація, фінансова винагорода