

Сизов Владислав

ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР

🔄 1 марта 📍 Город: [Львов](#)



Возраст: 48 лет

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

Категории: Руководство

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

Опыт работы

Консультант з бізнес-процесів

ФРІЛАНС (Консалтинг, бухгалтерія, аудит), Львов

01.2024 – 10.2025 (1 год 8 місяців)

Обязанности:

- Консультування МСБ щодо оптимізації бізнес-процесів в операційному, комерційному та фінансовому напрямках.

Виконавчий директор

YANKA ((торгівля офлайн та онлайн, B2C, брендовий одяг)), Львов

04.2012 – 09.2023 (11 лет 5 місяців)

Обязанности:

ОПЕРАЦІЙНИЙ НАПРЯМ:

- Створення та запуск торгових точок з нуля: вибір і підготовка приміщень, формування операційної інфраструктури.
- Управління поточною операційною діяльністю, оптимізація процесів та підвищення операційної ефективності на 40%.
- Контроль логістики, складських процесів і забезпечення безперервного товаропостачання.
- Пошук, наймання, навчання та адаптація персоналу, забезпечення ефективного управління командою.

КОМЕРЦІЙНИЙ НАПРЯМ:

- Аналіз ринку та конкурентного середовища для коригування асортименту та цінової політики.
- Ведення переговорів із постачальниками для оптимізації цін і умов співпраці.
- Розробка та впровадження комерційних стратегій для сезонних та несезонних продажів, акцій, створення системи лояльності.
- Розробка та запуск маркетингових кампаній: онлайн (Meta Ads, соцмережі), A/B тестування, перевірка гіпотез, підвищення ROI.
- Управління продажами: скрипти, контроль виконання етапів продажу та середнього чека, підвищення продажів на 25%

ФІНАНСОВИЙ НАПРЯМ:

- Організація управлінського обліку: Cash Flow, P&L, Balance, фінансовий аналіз юніт-економіки.
- Ведення графіка оплат та своєчасна координація розрахунків із постачальниками та контрагентами.
- Моніторинг фінансових показників для забезпечення своєчасного прийняття управлінських рішень.

- Розробка внутрішніх фінансових моделей для планування розвитку компанії, контроль бюджету та оптимізація витрат.

Виконавчий директор

АВ-ЛЮКС ((торгівля офлайн, B2B та B2C, ПВХ вікна та двері, ролокасети), Львов

04.2006 – 12.2011 (5 лет 7 місяців)

Обязанности:

ОПЕРАЦІЙНИЙ НАПРЯМ:

- Побудова операційної системи з нуля: налаштування процесів і робочої інфраструктури.
- Організація та контроль повного циклу обробки замовлень: від первинного звернення клієнта до завершення об'єкта.
- Координація роботи підрозділів, оптимізація, підвищення операційної ефективності на 35%.
- Контроль логістики, складу та своєчасного доставлення готових виробів та матеріалів для виконання замовлень.
- Координація персоналу: навчання, розподіл завдань, контроль виконання і дотримання стандартів якості обслуговування.

КОМЕРЦІЙНИЙ НАПРЯМ:

- Аналіз ринку та конкурентів для збільшення частки ринку.
- Розробка комерційної політики та цінової стратегії компанії.
- Ведення ключових переговорів з постачальниками, B2B-партнерами та великими клієнтами.
- Розвиток дилерської мережі та контроль продажів через посередників, збільшення продажів на 25% щороку.
- Планування та реалізація промоційних та маркетингових активностей, забезпечення онлайн присутності компанії в інтернеті.
- Організація роботи відділу продажів та наставництво персоналу, аналіз воронки продажів, впровадження KPI та скриптів.

ФІНАНСОВИЙ НАПРЯМ:

- Впровадження управлінського обліку: Cash Flow, P&L, Balance, аналіз маржинальності в розрізі юніт-економіки.
- Контроль дебіторської та кредиторської заборгованості, впровадження графіку платежів.
- Формування бюджетів та планування витрат підприємства, бюджетування та фінансове прогнозування.
- Проведення фінансового аналізу та оптимізація витрат, зменшення витрат на 20%.

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД ((торгівля офлайн, B2B, матеріали для ПВХ вікон)), Львов

07.2003 – 03.2006 (2 года 7 місяців)

Обязанности:

УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ:

- Керівництво відділом продажів та контроль виконання KPI, аналіз воронки продажів, розробка скриптів.
- Ведення переговорів із ключовими корпоративними клієнтами, підготовка комерційних пропозицій та укладення договорів.
- Збільшення середнього чека внаслідок системи додаткових продажів, збільшення об'єму продажів на 20% щороку.
- Підготовка звітності по продажах для керівництва компанії, аналіз продажів та ринку для підвищення ефективності відділу.

Образование

Національний університет "Львівська політехніка" (Львов)

Спеціальність: Факультет "САПР", спеціальність "Комп'ютерні науки"

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

Львівський навчальний центр Міністерства статистики України (Львов)

Спеціальність: Факультет "Фінанси та економіка", спеціальність "Бухгалтер-економіст промислових підприємств"

средне-специальное, 09.1997 – 05.1998 (7 месяцев)

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Английский - Средний

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: ПРОФЕСІЙНИЙ ПРОФІЛЬ Управлінець та аналітик із комплексним досвідом управління операційним, комерційним і фінансовим напрямками бізнесу. Забезпечував системність процесів, контроль показників ефективності та зростання прибутковості компанії. Приймаю управлінські рішення на основі даних, аналітики та ключових бізнес-показників, поєднуючи стратегічне бачення з практичним підходом до реалізації. Перебуваю на військовому обліку, наявна відстрочка від призову під час мобілізації. ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ ТА ОСОБИСТІ ЯКОСТІ Стратегічне та операційне управління • Комерційне управління • Оптимізація бізнес-процесів • Управління відділом продажів • B2B • B2C • CRM • 1C • Excel • Воронка продажів • KPI • Мотивація команди • Маркетинг • E-commerce • Управлінський облік • Cash Flow • P&L • Balance • Фінансовий аналіз • Бюджетування та фінансове прогнозування • Юніт-економіка • Лідерські якості • Організаційні здібності • Орієнтація на результат • Аналітичне мислення • Комунікабельність • Стресостійкість.