

Яблонский Станислав

★ ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, 40 000 ГРН.

🔄 10 марта 2021 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Директор

ООО "Трейд-роуд" (Автомобильный бизнес - автозапчасти, шины (розничная торговля)), Киев
04.2016 – По настоящее время (9 лет)

Обязанности:

- Планирование развития предприятия
- Разработка и организация маркетинговых кампаний
- Организация и контроль всех бизнес-процессов предприятия:
- Подбор кадров, обучение и мотивация персонала
- Анализ финансово-экономической и хозяйственной деятельности предприятия, мониторинг постоянных и переменных затрат
- Поиск и привлечение партнерских каналов продаж
- Удержание клиентов, и привлечение новых, работа по гарантийным случаям и конфликтам, контроль выполнения договорных обязательств
- Поиск зарубежных и национальных поставщиков
- Доставка, ввоз и очистка товара на территорию Украины
- Вывод на рынок новых брендов

Директор Киевского управления продаж

ПрАТ "Страховая Компания "Украинская Страховая группа" (Финансовый сектор/Страхование), Киев
03.2007 – 11.2015 (8 лет 8 месяцев)

Обязанности:

- Увеличение доли компании на рынке
- Построение агентской сети, поиск и привлечение партнерских каналов продаж
- Открытие с нулевого цикла филиалов и точек продаж
- Удержание клиентов, и привлечение новых, работа по страховым случаям и конфликтам
- Подбор кадров, обучение и мотивация персонала
- Формирование бюджетов, разработка и выполнение бизнес планов
- Общая организация и координация деятельности подразделения

Заместитель директора по коммерческой деятельности

Издательский дом ООО «Информационный центр «Медпроминфо» (СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, Издательская деятельность), Киев
09.2005 – 03.2007 (1 год 5 месяцев)

Обязанности:

- Повышение эффективности бизнес-процессов предприятия: структурирование компании, руководство

службами продаж, маркетинга, закупок, логистики

- Анализ финансово-экономической и хозяйственной деятельности предприятия, мониторинг постоянных и переменных затрат, формирование управленческой отчетности, бюджетирование
- Анализ финансовой привлекательности проектов, построение прогнозов прибылей и убытков, планов реализации продукции, анализ причин отклонений и разработка рекомендаций по их уменьшению

Заместитель директора филиала

АКБ «Правэкс-Банк» (Финансовый сектор/банковская деятельность), Киев

02.2002 – 09.2005 (3 года 7 месяцев)

Обязанности:

- Развитие филиала и услуг банка: обучение персонала, агентов и менеджеров, поиск партнерских каналов продаж
- Привлечения корпоративных и розничных клиентов, увеличение плановых объемов продаж, расширение и удержание клиентской базы
- Планирование и бюджетирование деятельности подразделени, выполнение плановых показателей

Образование

Международный Соломонов Университет (Киев)

Специальность: Экономический/Финансы

полное высшее, 09.1997 – 05.2002 (4 года 7 месяцев)

Дополнительное образование

- • НАКСУ. Свидетельство о повышении квалификации по программе «Новые технологии кредитования». 2005
- • Украинский институт развития фондовых рынков КНЭУ. Свидетельство о повышении квалификации «Руководителей кредитных организаций». 2005
- • Свидетельство о повышении квалификации руководителей подразделений финансовых учреждений. ОАО ВУЗ «Киевский межотраслевой институт повышения квалификации». 2008
- • Свидетельство о повышении квалификации руководителей страховых компаний. ОАО ВУЗ «Киевский межотраслевой институт повышения квалификации». 2008

Знание языков

Русский - Профессиональный (эксперт), Украинский - Профессиональный (эксперт), Английский - Ниже среднего

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь PC

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: B2B, B2C маркетинг Маркетинговые коммуникации Анализ конкурентной среды Анализ и сегментация целевой аудитории Управление взаимоотношениями с клиентом Интернет-маркетинг Клиентоориентированность Управление персоналом Обучение и развитие персонала Проведение тренингов и семинаров Публичные выступления Умение оценивать и разбивать сложные рабочие процессы на конкретные этапы, реструктуризировать слаборазвитые проекты, требующие полного пересмотра Умение анализировать большие объемы данных и разрабатывать комплексные решения сложных проблем