



Изотов Евгений

Активно ищу работу

CEO, коммерческий, операционный директор, 40000 грн

Полная занятость

Желаемый город работы : Одесса

Дата рождения: Нет данных

Пол: Мужчина

Семейное положение: Не указано

Дети: Не указано

Контактная информация

[Зарегистрируйтесь](#) или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

CEO (Исполнительный директор)

с 09.2020 по текущее время (5 лет 5 месяцев)

LUMOS, Одесса (Сеть медицинских центров (офтальмология, оптика))

(•Штат: более 100 подчиненных сотрудников

•Курируемые направления: маркетинг (SEO, SMM, event), продажи (колл-центр, отдел продаж), финансы, закупки, медицинская часть, партнерская сеть

- Функциональные обязанности и задачи:
- Обеспечение выполнения собственного KPI (выполнение бюджета по прибыли, прирост нового бизнеса)
- Разработка и реализация стратегии развития компании (общая стратегия, маркетинговая стратегия). Планирование, ценообразование, бюджетирование
- Разработка системы KPI для всех подразделений компании и обеспечение ее выполнения
- Построение продаж (маркетинг (SEO, SMM, event), колл-центр, отдел продаж)
- Построение и внедрение системы мотивации персонала.
- Ведение проектов по автоматизации бизнес-процессов (внедрение CRM, БАС, 1С)
- Масштабирование бизнеса (открытие 20 центров по Украине))

Директор региона

с 06.2018 по 09.2020 (2 года 2 месяца)

Компьютерная Академия ШАГ, Одесса (IT образование)

(•Штат: 1500 студентов, более 100 подчиненных сотрудников (штат компании 5 тыс человек, более 50 тыс студентов)

•Курируемые направления: Продажи (физические лица, корпоративный сегмент), Маркетинг (SMM, SEO, event), Финансы (бухгалтерия, фин отдел), Учебная часть (обучение, методология).

- Функциональные обязанности:

•Управление бизнесом в регионе, выполнение KPI (прибыль, план набора, показатели по удержанию и качеству сервиса)

•Разработка и внедрение стратегии развития региона, построение системы маркетинга и продаж. Планирование, ценообразование, бюджетирование

•Подбор персонала всех уровней, создание эффективной структуры и системы мотивации кадров

•Ведение переговоров и привлечение ТОП клиентов, юридических лиц

•Ведение переговоров со стратегическими партнерами (ИТ компании), запуск совместных проектов

•Организация и ведение широкомасштабных мероприятий (конференций, митапов, ивентов, круглых столов)

•Организация разработки новых продуктов и услуг, методики их эффективных продаж, запуск новых направлений

•Ведение обучающего курса для подростков по основам бизнеса «Junior Business Academy»)

Директор региона

с 11.2016 по 06.2018 (1 год 6 месяцев)

Банк Пивденный, Одесса (главный офис) (Банк)

(•Штат: более 500 подчиненных сотрудников, 56 отделений (штат компании 2000 человек)

•Курируемые направления: Розничный бизнес, Малый и средний бизнес, Корпоративный бизнес, Операционно-кассовая вертикаль.

•Функциональные обязанности: управление регионом, выполнение KPI

(объемные: кредитный портфель и портфель пассивов; количественные: прирост новых клиентов; финансовые: процентный и комиссионный результат, операционная прибыль).

построение нового подразделения с «0», подбор персонала, построение системы продаж (юр лица, физ лица), привлечение ТОП клиентов (юр лица, ВИП клиенты), участие в проектах, направленных на улучшение бизнес процессов банка.

•Достижения/награды: первое место в рейтинге по приросту и эффективности бизнеса в 2017 году. Лучший регион. Лучший руководитель региона.)

Директор региона по работе с VIP клиентами

с 05.2015 по 11.2016 (1 год 5 месяцев)

OTP Bank Ukraine, Одесса (Банк)

(•Штат: Более 50 подчиненных сотрудников (штат компании 2000 сотрудников)

•Курируемые направления: Развитие бизнеса с ВИП клиентами по Одесской, Николаевской, Херсонской и Кировоградской областям.)

Заместитель директора региона

с 03.2011 по 05.2015 (4 года 1 месяц)

БАНК ПУМБ, Одесса (Банк)

(•Более 100 подчиненных сотрудников, 30 отделений (штат компании 2000 сотрудников)

•Курируемые направления: Розничный бизнес, ВИП бизнес, Зарплатные проекты

•Достижения/награды:

•Лучшие результаты продаж кредитных продуктов на открытый рынок.

•Первое место по реализации проекта «Коммерческая модель продаж»)

Директор группы компаний

с 03.2008 по 03.2011 (2 года 11 месяцев)

Life, Одесса (Телекоммуникации)

(Группа компаний – крупнейший дистрибутор в сфере телекоммуникаций на юге Украины (Одесса, Николаев, Херсон, Крым)

•Специализация: Мобильная связь (FMCG, оптовая и розничная торговля, прямые продажи юр. Лицам).

•Штат: более 200 подчиненных сотрудников (4 филиала, более 50 торговых представителей, 22 розничных центра продаж и обслуживания, управление корпоративного бизнеса, торговые отделы, отдел обучения персонала, отдел закупок, финансовое управление).

•Достижения/награды: успешное построение бизнеса с «0»)

Дополнительные сведения

Навыки работы с компьютером:

Продвинутый пользователь: MS Windows, MS Office, Internet, 1C, CRM и др.

Дополнительная информация:

Более 15-ти лет практического опыта работы на руководящих позициях в сфере организации, управления и развития бизнеса в различных отраслях.

Ключевые компетенции:

•Формирование и управление командами со штатом более 100 сотрудников (в том числе управленческого состава)

•Построение эффективной системы продаж и маркетинга (B2C)

•Ведение переговоров на всех уровнях и заключение сделок (B2B)

•Реинжиниринг бизнес-процессов для повышения эффективности бизнеса и клиентского сервиса

•Ведение стратегических проектов, в качестве проектного менеджера

Образование

Одесский государственный экономический университет

высшее , с 2004 по 2006 (2 года)

Банковское дело, экономист, Одесса,

Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова

высшее , с 1999 по 2004 (5 лет)

Экономико-правовой, юрист, Одесса,

Курсы и тренинги

Более 50 сертификатов управленческих и специализированных тренингов (Project Management, Internet Marketing 2021)) (2021)

<https://novarobota.ua/index.php/resume/ceo-kommercheskiy-operatsionnyy-direktor-239316>