Опубликовано 06 сентября 2021г.



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 (6 лет 2 месяца)
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 CPM, 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 директор 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 отрытый 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 дистрибьютор 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)
