Опубликовано 26 июля 2021г.



Козлов Олег Алексеевич

Активно ищу работу

Директор филиала/представительства, заместитель директора, коммерческий директор, заместитель коммерческого директора, 30000 грн

Полная занятость, Неполная занятость, Удаленная работа, Свободный график
Дата рождения: 14 апреля 1970 (56 лет)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Соискание должности директор предприятия (филиала/представительства, заместитель), исполнительный директор (заместитель), коммерческий директор (заместитель), ревизор
Квалификация: 25 – летний опыт работы в управлении коллективами от организации и запуска деятельности до вывода на запланированный уровень в сферах, связанных с маркетингом и продажами промышленных товаров и оборудования, Уровень зарплаты: Желаемый уровень зарплаты – от 30000 грн.+ %

Опыт работы

Директор

с 07.2000 по 12.2016 (16 лет 4 месяца)
ООО «Компания ОЛВИ», Донецк
(- разработка и внедрение коммерческой политики предприятия;
- управление и контроль: отделом коммерческим, складом готовой продукции, отделом продаж основной продукции;
- разработка и внедрение стратегии продаж;
- проведение переговоров и заключение договоров на поставку продукции;
- анализ состояния рынков;
- создание сети сбыта продукции;
- оперативный анализ хозяйственной деятельности предприятия.
Достижения:
- реструктуризация коммерческого отдела;
- внедрение новой стратегии продаж;
- увеличение объёмов реализации продукции;
- ежемесячная экономия на транспортных и текущих расходах.)

Директор

с 05.1997 по 06.2000 (3 года)
МЧП «Наше Содействие», Донецк
(- разработка и внедрение коммерческой политики предприятия;
- управление и контроль: отделом коммерческим, складом готовой продукции;
- разработка и внедрение стратегии продаж;
- организация и контроль бартерных операций;
- проведение переговоров и заключение договоров на поставку продукции;
- анализ состояния рынков;
- оперативный анализ хозяйственной деятельности предприятия.
Достижения: реструктуризация коммерческого отдела;
- создание полноценной рабочей команды, увеличение доли на рынке;
- увеличение объёма продаж,
- увеличение чистой прибыли)

Деловые и личные качества

активность, креативность, навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, умение сосредотачиваться на главном, исполнительность, навыки проведения успешных переговоров с клиентами, ответственность, пунктуальность, умение быстро обучаться и осваивать новую информацию, умение убеждать и договариваться, амбициозность, высокая работоспособность, коммуникабельность, стремление к самосовершенствованию, добросовестное выполнение поставленных задач, упорство, гибкость мышления, творческий подход к поиску способов выполнения поставленных задач, умение согласованно работать в коллективе, знание типовых бизнес-процессов в данной области, навыки подготовки докладов, постоянно повышаю свой уровень профессиональной подготовки, настойчивость, работоспособность, способность быстро принимать правильные решения, умение достигать желаемых результатов, аналитическое мышление, легко адаптируюсь к новым информационным системам, развитое

стратегическое мышление, дисциплинированность, нацеленность на результат, навыки делового общения, хорошие организаторские способности, трудолюбие, аккуратность, надежность, предприимчивость, внимательность, инициативность, ответственность, уверенность в себе, энтузиазм, порядочность, решительность, способность к быстрому обучению, стресоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях, общительность, презентабельная внешность, самоконтроль, тактичность, целеустремленность, самокритичность, способность самостоятельно принимать решения, энергичность, вежливость, жизнерадостность, организованность, самостоятельность, справедливость, бесконфликтность, честность, внимание к деталям, ориентация на результат, принципиальность, находчивость, стабильность психологического состояния и настроения, стресоустойчивость

Дополнительные сведения

Профессиональные навыки:
- разработка и апробирование рабочей программы по успешной продаже товара;
- разработка и внедрение стратегии агрессивного менеджмента;
- опыт ведения переговоров, административно-управленческой работы, построения системы продаж, подбора кадров;
- наработки по приобретению и реализации разного вида продукции;
- ПК на уровне уверенного пользователя (пакет MS Office, Internet);
- водительские права категории «В», стаж вождения 25 лет.

Профессиональные качества:
- стремление работать на результат;
- высокий уровень работоспособности, ответственность;
- дисциплинированность, аккуратность;
- отсутствие склонности к решению личных вопросов в рабочее время.
Языки: - русский, украинский – свободно

Личные качества:
- стойкость в стрессовых ситуациях;
- находчивость, способность быстро ориентироваться в сложных ситуациях;
- легко обучаюсь;
- разумное чувство юмора.

Прочее:
- наличие собственного автомобиля;
- готовность к командировкам;
- наличие загранпаспорта;

Образование

Донецкий государственный университет управления

высшее , с 2004 по 2010 (6 лет)
экономика предприятия, экономист, Донецк (Украина)

Курсы и тренинги

2013 г. Учебно-деловой центр «Развитие»: Психотерапия 2012 г. Региональный учебный центр бизнеса и компьютерных технологий: Саморазвитие и антистресс 2011 г. Региональный учебный центр бизнеса и компьютерных технологий: Практическая психология.

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-filialapredstavitelstva-zamestitel-direktora-kommercheskiy-direktor-zamestitel-kommercheskogo-direktora-237806