Опубликовано 16 сентября 2021г.



Вовк Володимир

Активно ищу работу

Керівник, 50000 грн

Полная занятость, Неполная занятость, Удаленная работа
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Ожидаемая позиция: Генеральный директор Уважаемые господа, Позвольте засвидетельствовать свое глубокое уважение и обратиться с просьбой о рассмотрении моей кандидатуры на позицию, объявленую Вашей компанией. Уверенность в достижении высоких результатов в столь весомой компании, как Ваша, крепится на моем профессиональном опыте и хорошо налаженных деловых связях. Имею честь предложить Вам мой опыт развития и администрации бизнеса, построения продаж, наряду с зафиксированными достижениями, как то запуск «с нуля» и успешное управление новыми компаниями (создание компании №1 в рынке за считанные месяцы) или же развитие существующих (увеличение оборота в 5 раз за менее чем 4 года), построения и оптимизации национальных сетей дистрибуции Прошу проинформировать меня о необходимости любой дополнительной информации, выходящей за рамки изложенного далее для скорейшего ее предоставления. С уважением, Владимир Вовк. Возможные причины отказа работодателю Имидж

ненадежной компании, криминальная деятельность.

Опыт работы

Генеральный директор российской компании

с 12.2012 по 12.2017 (5 лет)
“Трансвосток Груп” B2B Сфера деятельности: Международная логистика
(Прямой начальник:

Собственник компании

Обязанности:

Оперативное управление компанией;
Построение и развитие системы дистрибуции;
Импорт, логистика и т.п.;
Сотрудничество с гос. структурами;
Бюджетирование и финансовый контроль;
И многое другое
Личные достижения:

Прошел конкурс и обучение для занятия должности Генерального директора в России.
Оптимизировал структуру логистики...
...и прочее, что касалось оперативного управления компанией и подготовки ее к слиянию

Причина отставки:

Финансовый кризис.)

Руководитель киевского отделения, учредитель

с 11.2008 по 12.2012 (4 года 1 месяц)
“Українська рада автомобілістів”, неприбыльная общественная организация Сфера деятельности: Защита прав автомобилистов
(Обязанности:

Лоббирование интересов автовладельцев;
Общественный контроль профильных гос. органов;
Мониторинг законодательства;
Представление интересов Рады в СМИ и гос. органах;
и т.п.
Личные достижения:

Отмена повышенного транспортного сбора

Лоббирование через Кабинет министров Украины ряда законов, защищающих интересы украинских автомобилистов вне зависимости от их социального статуса либо политической ориентации)

Исполнительный директор

с 11.2007 по 11.2009 (2 года)
“Robinzon PC”, официальный представитель “Samsonite NV”, FMCG B2B, B2C Сфера деятельности: Оптовая и розничная торговля багажом и аксессуарами (премиум-сегмент)
(Обязанности:

Оперативное управление компанией;
Построение и развитие системы дистрибуции;
Импорт, логистика и т.п.;
Сотрудничество с гос. структурами;
Бюджетирование и финансовый контроль;
Развитие розницы;
Управление персоналом, обучение;
И многое другое
Личные достижения:

Прошел конкурс и обучение для занятия должности Генерального менеджера "Samsonite NV" в Украине.
Параллельно выполнял обязанности Исполнительного директора "Robinzon PC" - официального представителя "Samsonite NV" в Украине.
Построил сеть национальной дистрибуции.
Переформатировал розничную сеть компании в первую в Украине сеть бутиков багажа и аксессуаров, изменив общий облик торговых точек, структуру ассортимента (качественно и количественно), уровень подготовки и мотивации персонала и т.д.
Создал и наладил систему операционной и управленческой отчетности.
Оптимизировал структуру логистики...
...и прочее, что касалось оперативного управления компанией и подготовки ее к слиянию

Причина отставки:

Финансовый кризис – отказ "Samsonite NV" от входа на рынок.)

Генеральный директор

с 01.2006 по 04.2007 (1 год 3 месяца)
ООО «Медиа Маркет» (Украина), авторизированный эксклюзивный представитель «Universal Pictures» и «DreamWorks», FMCG B2B, B2C Сфера деятельности: Домашнее видео, опт, розница
(Обязанности:

Полное управление компанией;
Регистрация и запуск компании;
Построение и развитие системы дистрибуции;
Производство, импорт, логистика и т.п.;
Сотрудничество с гос. структурами;
Бюджетирование и финансовый контроль;
Маркетинг и филд-форс;
Управление персоналом;
И многое другое
Личные достижения:

Создание менее чем за пол года компании №1 на рынке (!) по результатам мониторинга розничных продаж.

Быстрый старт максимально возможного бизнес- цикла (импорт – производство под гос. контролем – склады и логистика – дистрибуция – поддержка продаж)

Внедрение ранее незнакомых этому рынку технологий дистрибуции, логистики и менеджмента

Причина отставки:

Финансовые причины)

Административный директор, Business development manager

с 03.2005 по 01.2006 (10 месяцев)
«Ciklum ApS» (Дания), IT B2B Сфера деятельности: IT Outsourcing
(Прямой начальник:

Torben Majgaard, CEO

Обязанности:

Административный контроль компании;
Бюджетирование, бюджетный анализ и финансовый контроль;
Обеспечение и контроль работы трех офисов компании;
Оптимизация структуры компании, реструктуризации, перерегистрации и т.п.;
Поддержка взаимодействия подразделений;
Оптимизация процессов в компании;
Работа с клиентами, набор и тренинг персонала...
Etc.
Личные достижения:

Обеспечение роста компании с одного офиса (конец 2004) до трех, поддержка темпов развития

Построение бюджета компании

Вклад в изменение юридической структуры компании и построения системы работы через ЧП

Регистрация новой компании в Украине

Причина отставки:

Неудовлетворенность масштабом компании)

Директор продаж и логистики, Зам. главы представительства в Украине и Молдове

с 09.1999 по 01.2005 (5 лет 4 месяца)
Представительство «Актавис АТ» (в прошлом «Балканфарма АТ»), FMCG B2B Сфера деятельности: Фармацевтическая индустрия
(Прямой начальник:

Валя Калчева, Глава представительства в Украине и Молдове

Обязанности:

Управление продажами, их планирование (Украина, Молдова);
Планирование производства;
Работа с ключевыми клиентами: ведение переговоров, заключение и ведение дистрибьюторских договоров;
Логистика;
Контроль дебиторской задолженности;
Отчетность перед головным офисом;
Организация работы отдела, установка операционных стандартов, форм коммуникации и документооборота и.т.д.
Ранее исполняемые обязанности в других должностях:

Маркетинговые коммуникации, реклама, организация выставок, прием делегаций;
Ведение группы препаратов (ветеринария);
Разработка, составление и перевод договоров;
Ведение полевого звена;
Координация логистики;
Сотрудничество с органами пограничного и таможенного контроля, силовыми органами, юристами;
Введение системы обработки рекламаций;
Производственное планирование;
Работа с ключевыми клиентами;
Построение бренда «Актавис», PR;
Координация взаимодействия подразделений, внешних коммуникаций на должности Заместителя ИО Главы представительства;
Собеседования, набор персонала;
Etc.
Личные достижения:

Участие в построении эффективной структуры дистрибьюции в том числе путем сокращения количества контрагентов с 40 безсистемных контрактов до 10 национальных и региональных игроков фарм. рынка

Значительный вклад в увеличение объема продаж с USD 3,5 миллионов (2000) до сегодняшнего уровня - USD 16 миллионов (Украина и Молдова)

Построение безупречно работающей логистической схемы с использованием ТЛС в Киеве

Создание форм и принципов документооборота (договоров, инвойсов, финансовой документации и т.п.), учета платежей, обработки рекламаций;

Участие в создании системы контроля товарных запасов на складах клиентов.

Введение принципов ценового регулирования рынка.

Сокращение клиентской дебиторской задолженности на 30%

Введение необходимых стандартов операционной структуры с целью быстрого и качественного

обслуживания клиентов

Построение и совершенствование системы производственного планирования, результатом чего явилось практическое отсутствие дефицитных позиций

Создание в Украине бренда «Актавис» (среди результатов: приз на «Панацея 2004», лучшая PR кампания корпорации «Актавис» 2004 года)

Причина отставки:

Отсутствие перспективы карьерного роста)

Переводчик

с 12.1996 по 09.1999 (2 года 9 месяцев)
ТРК «ЮТАР», Киев, TV Сфера деятельности: Телевиденье
(Прямой начальник:

Василий Метерчук, Директор канала

Обязанности:

Создание блока международных новостей (CNN)
Создание блока деловых новостей (DW)
Личные достижения:

Построение программы «с нуля»

Причина отставки:

Окончание института, решение продолжить карьеру в представительстве)

Торговый представитель

«L.E.O. Дизайн», Киев B2C Сфера деятельности: Торговое оборудование, внешняя реклама
(Прямой начальник:

Милана Стоянова, Коммерческий директор

Обязанности:

Продажи торгового и выставочного оборудования;
Ведение проектов, развитие клиентской структуры;
Личные достижения:

Заключение сделки на оформление выставочного комплекса «Центр развития моды»

Причина отставки:

Неудовлетворенность финансовыми условиями)

Дополнительные сведения

Владение компьютером:

ARIS Toolset, BPWin - пользователь

MS Office – опытный пользователь

Lotus Notes – опытный пользователь

Жизненные стремления:

Ориентирован на карьеру

Дополнительные навыки:

Действующие права категории «B», значительный опыт внедорожного вождения.

Собственный автомобиль: Range Rover

Готовность к командировкам:

Свыше 30% рабочего времени

Готовность работать сверхурочно:

При необходимости, включая выходные.

Ожидаемый доход

USD 3000 в мес. + бонус – подлежит обсуждению

Сильные стороны:

Хорошие коммуникационные навыки, умение организовать команду, готовность нести ответственность и принимать решения, творческий подход, легкость в восприятии новых идей, ориентированность на карьеру, верность взятым обязательствам, способность работать под давлением и управлять кризисными ситуациями, жизнерадостность и развитое чувство юмора.

Слабые стороны: Отсутствуют

Увлечения:

Путешествия, спорт, внедорожное вождение автомобиля

Рекомендации:

Valya Ivanova, ACTAVIS Group, Head of RO (Kiev, Ukraine)
Julia Tupchiy, Venbest Recruiting, Managing Partner (Kiev, Ukraine)
Colin Beattie, Samsonite Europe President’s Personal Adviser (UK)
Alexandr Seytz, “Areal” General Director (Dnepropetrovsk, Ukraine)
Etc, etc
Информация, предоставленная мною в данной анкете является подлинной и точной. Я понимаю, что любая ошибка или важное упущение, обнаруженные после трудоустройства, могут стать достаточным основанием для расторжения трудового соглашения с работодателем.

Владимир Вовк

Образование

Средняя школа №69

среднее , с 1984 по 1994 (10 лет)
Аттестат с отличием (медаль)., Запорожье

Институт международных отношений КГУ им. Тараса Шевченко

высшее , с 1994 по 1999 (5 лет)
Факультет международной информации. Диплом магистра., Киев

Курсы и тренинги

Бизнес тренинги 15-18.06.2000, Consulting Agency of Business Psychology, Киев “Стратегия активных продаж” 30.11-2.12.2000, Gestalt Consulting Group, Киев “Управление продажами медицинских продуктов” 14-15.09.2001, Training Center of Intrabanking Financial House, Москва “Искусство презентации” 17-18.10.2003, Fedorov & Partners, Киев “Эффективное взаимодействие бизнес- подразделений” 4-10.10.2004, The Center for Business Skills Development, Турция “Координация командной работы” (бизнес- игра) 14-16.06.2006, SIGMA Organization Development Group, Киев “Технологии управления” Другие: Продуктовые тренинги, Деловой этикет и т.д. – проведены ведущими международными агентствами. Самообразование: 2011 - Теория управления бизнес-процессами 2011 - ARIS Toolset, BPWin

Владение языками

English — свободно
Ukrainian — свободно
Russian — свободно
Bulgarian — базовый