Опубликовано 11 сентября 2024г.



Мацюк Андрей

Активно ищу работу

Операционный директор, исполнительный директор, директор по продажам, 80000 грн

Полная занятость
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: холост
Дети: нет

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Получение работы в системной компании, которая развивается, стремится укрепить свои позиции на рынке. Возможность реализовать свой опыт и наработки в сфере управления продажами и структурными подразделениями компании. Разработка и внедрение эффективных бизнес процессов.

Опыт работы

Директор

с 07.2017 по 09.2020 (3 года 2 месяца)
Покрівельні Ситстеми, Киев
(Организация торгово-производственной компании с «0»: закупка оборудования и сырья для

компании, поиск производственной площадки и офиса, заключение договоров аренды и т.д..
Построение эффективного отдела продаж, производства МЧ, профнастилов, гибочного цеха.
Разработка стратегии компании. Разработка бюджетов затрат, а также разработка и внедрение планов по оптимизации затрат компании для увеличения прибыльности, разработка и контроль выполнения планов продаж для менеджеров. Согласование бюджетов с инвесторами. Постановка технического задания программистам по доработке 1с под потребности компании для оптимизации учета и уменьшения затрат времени сотрудников на выполнение типовых задач.
Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения. Контроль документооборота в соответствии с текущим законодательством. Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников.
Совместная работа с главным бухгалтером по начислению зарплат сотрудникам компании.
Работа с ценообразование (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены).
Ведение ключевых клиентов компании лично. Проведение переговоров с поставщиками сырья и комплектующих.)

Руководитель отдела продаж

с 09.2016 по 06.2017 (9 месяцев)
ТОВ «Юнайтед Металлс», Киев
(Построение эффективного отдела продаж. Контроль выполнения планов продаж. Работа с менеджерами по продажам. Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения.
Совместная работа с главным бухгалтером по начислению зарплат сотрудникам компании.
Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников.
Работа с ценообразование (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены).)

Руководитель направления Проектные продажи

с 06.2012 по 08.2016 (4 года 2 месяца)
ТОВ «Орбіталь», Киев
(Ведение объектных продаж (от участия в тендере до заключения договора поставки) по системе сифонно-вакумного дренажа ТМ Akatherm. Поиск крупных объектов коммерческого строительства. Проведение переговоров и участие в тендерах.
Работа с крупными строительными и проектными компаниями (К.А.Н. Девелопмент, MegaLine, Tebodin…), налаживание тесных деловых отношений.
Работа с крупными заказчиками (Леруа Мерлен Украина, Ашан, О´кей…).
Разработка стратегии выведения на рынок нового продукта. Анализ рынка коммерческого строительства Украины. Построение плана продаж по продукту. Выделение основных клиентов.
Проведение переговоров с заводом изготовителем по вопросам условий поставки. Формирование ценовой политики.
За время работы были реализованы следующие проекты:
Завод по производству водки ТМ "Prime", Складской комплекс ТМ "Адидас", ТЦ Таврия, ТЦ "Окей", Складской комплекс " Кроян"… Общая сумма поставленного товара составила более 300 тыс.евро.)

Операционный директор

с 02.2021 по 05.2021 (3 месяца)
ТОВ «Орієнтир Груп», Киев

(Аналитика работы компании. Выявление слабых мест и предоставление собственнику плана по устранению. Построение эффективного отдела продаж. Контроль выполнения планов продаж. Работа с менеджерами по продажам. Построение бизнес процессов в Битрикс 24, исходя из особенностей компании. Постановка задач бухгалтерии по учету и контроль их выполнения. Распределение бизнес процессов в компании для увеличения эффективности.
Разработка должностных инструкций для всех сотрудников и подбор персонала. Разработка и внедрение различных форм отчетов для сотрудников.
Работа с ценообразование (расчет себестоимости, дилерской и розничной цены). Работа в 1С 8.3 УТП и Битрикс 24.)

Руководитель коммерческого отдела

с 05.2021 по 09.2021 (4 месяца)
ТОВ «Пульсар Констракшн», Киев
(Аналитика работы отдела. Выявление слабых мест и предоставление собственнику плана по устранению. Построение эффективного отдела продаж. Постановка и контроль выполнения плана продаж. Работа с менеджерами по продажам. Построение воронки продаж. Контроль работы менеджеров в CRM. Обеспечивать помощь МП в переговорах с заказчиками на этапе презентации и контрактовки. Контроль дебиторской задолженности.
Построение маркетинговой стратегии. Построение бизнес процессов в Битрикс 24 исходя из особенностей компании. Ведение ключевых клиентов.)

Руководитель отдела продаж

с 10.2021 по 05.2022 (7 месяцев)
ТОВ "Алюпро", Киев
(Построение эффективного отдела продаж по направлению НВФ из алюминия. Активная работа с продакт-менеджером по увеличении ассортиментной группы исходя из конкурентной среды. Контроль ценообразования. Разработка и внедрение KPI для отдела. Постановка и контроль выполнения плана продаж (на неделю/месяц). Подбор персонала. Работа с менеджерами по продажам. Проведение регулярных совещаний с отделом продаж. Построение воронки продаж. Контроль работы менеджеров в CRM (постановка и контроль задач). Обеспечивать помощь МП в переговорах с заказчиками на этапе презентации и подписания договора. Контроль дебиторской задолженности.
Построение маркетинговой стратегии. Построение бизнес процессов в Битрикс 24 исходя из особенностей компании. Ведение ключевых клиентов.
Взаимодействие с другими подразделениями компании.)

Деловые и личные качества

активность, склонность к аналитической деятельности, стремление к повышению профессионального уровня, навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, умение сосредотачиваться на главном, навыки проведения успешных переговоров с клиентами, ответственность, пунктуальность, умение быстро обучаться и осваивать новую информацию, умение убеждать и договариваться, амбициозность, высокая работоспособность, коммуникабельность, упорство, умение согласованно работать в коллективе, знание типовых бизнес-процессов в данной области, настойчивость, работоспособность, способность быстро принимать правильные решения, умение достигать желаемых результатов, развитое стратегическое мышление, дисциплинированность, нацеленность на результат, навыки делового

общения, аккуратность, надежность, внимательность, инициативность, ответственность, уверенность в себе, порядочность, решительность, способность к быстрому обучению, стресоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях, общительность, презентабельная внешность, тактичность, целеустремленность, способность самостоятельно принимать решения, организованность, самостоятельность, честность, внимание к деталям, ориентация на результат, стресоустойчивость

Образование

Киевский Национальный Университет Строительства и Архитектуры

высшее , с 1999 по 2004 (5 лет)
степень магистра по инженерной механике, Киев (Украина)

Курсы и тренинги

Центр тендерных процедур. Тема «Правовые и практические аспекты государственных закупок в Украине». Свидетельство СПК № 343581 от 02 июня 2006года. Учебный центр «КПИ-ФЕСТО». Тема «Сметное дело с изучением АВК-3. Свидетельство № 934 от 08 июня 2006года.

Владение языками

Английский — базовый

https://novarobota.ua/index.php/resume/operatsionnyy-direktor-ispolnitelnyy-direktor-direktor-po-prodazham-229239