Опубликовано 19 сентября 2022г.



Губська Ірина

Активно ищу работу

Заступник директора, Заместитель директора

Желаемый город работы : Днепр
Дата рождения: 24 мая 1973 (53 года)
Пол: Женщина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Керівник напряму – логістика оптової та роздрібної доставки меблів, SMM, SEO

с 02.2014 по текущее время (12 лет 8 месяцев)

Мережа інтернет-магазинів меблів
(Керівник напряму – логістика оптової та роздрібної доставки модульних та м'яких меблів для мережі інтернет-магазинів України та Великобританії; офіс Tax Free у Польщі; SMM, SEO
► Організація логістики оптових партій та роздрібних замовлень покупців. Контроль/поповнення складських запасів, виконання рекламацій
► Взаємодія із закордонними та українськими постачальниками від першого контакту до налагодження ефективних комунікацій.
► Управлінський облік та аналіз діяльності, контроль за первинною документацією, взаємодія з бухгалтером.
► Управління роздрібною ціновою політикою, оптовою та між підрозділами всередині компанії.
► Контроль та управління грошовими коштами на банківському рахунку, платіжних системах.
► Участь у роботі із соцмережами, SEO. Пости, сторіс, reels Instagram, Facebook. Обробка фото, відео, створення креативів, реклама Facebook Ads Manager. Підбір ключових слів, визначення ЦА, збирання відгуків.
► Пошук та залучення підрядників з метою виконання робіт по сайту, контенту, соцмережах.
► Пошук, навчання, контроль роботи менеджерів)

Директор філії

с 11.2008 по 06.2009 (6 месяцев)
ТОВ «Термо Авто-Сервіс Дніпро», Дніпро
((продаж обладнання, послуг: спеціалізована СТО холодильного та опалювального обладнання для автомобілів, торговельний офіс.)
Обов'язки:
► Загальне керування підприємством.
► Побудова стратегії діяльності підприємства, узгодження із засновниками.
► Розробка та впровадження бізнес-процесу обслуговування клієнтів.
► Укладення договорів на продаж та сервісне обслуговування обладнання.
► Гарантійне обслуговування обладнання, робота з рекламаціями.
► Управління дебіторською/кредиторською заборгованістю.
► Формування бюджету підприємства.
► Виконати планові показники.
► Оцінка обсягу ринку збуту та конкурентного середовища.
► Розширення ринку збуту.
► Підбір та мотивація персоналу.
► Дотримання стандартів управлінської звітності перед засновниками.

Досягнення: Розробила та впровадила бізнес-процес обслуговування клієнтів на СТО, що дозволило контролювати рух ТМЦ та коштів. Уклала договори на сервісне обслуговування (насамперед із великими підприємствами регіону), таким чином, забезпечивши СТО обсягом робіт, вивівши раніше збиткове підприємство на рівень отримання прибутку.)

Заступник директора

с 12.1996 по 08.2008 (11 лет 7 месяцев)
ТОВ "ВИНС-ИТАЛ", Дніпро
((Оптова торгівля - автокосметика та автоаксесуари; робота з мережами)
Обов'язки:
► Продаж. Організація постачання товару.
► Введення нових торгових марок, розширення наявного асортименту у клієнтів.
► Керування асортиментом. Огляд ринку.

► Ведення, розширення бази клієнтів.
► Контроль складського обліку товару, організація документообігу.
► Керування дебіторською заборгованістю.
► Керування кредиторською заборгованістю.
► Планування руху коштів.
► Договірна робота. Контроль за виконанням договорів.
► Формування та контроль цінової системи підприємства.
► Аналіз продажів, закупівель, клієнтської бази.
► Формування поточних замовлень постачальникам, планування сезонних закупівель.
► Підбір, навчання та мотивація персоналу.
► Координація взаємодії між відділами.
► Міжнародна логістика, ЗЕД, митне оформлення імпорту.
► Міжнародні перевезення.
► Отримання дозвільних документів для імпортованих товарів.
Досягнення: проект із реорганізації структури підприємства, який дозволив скоротити логістичні витрати на 10%; введення ринку кількох торгових марок; проект з автоматизації обліку руху товарів усередині підприємства, що дозволило значно скоротити час обслуговування клієнтів.)

Образование

Дніпровський національний університет

высшее , с 1990 по 1995 (5 лет)
РФФ, Дніпро (Україна)

Курсы и тренинги

– Тренінг: OLOS-ACADEMY, Тетяна Троян – «Технологія створення прориву в бізнесі» 2016 р. - Тренінг: PLT-Group "Люди "Х" у продажах - як збільшити свої результати в рази та стати обраним для покупця" 2015р.

Владение языками

Русский — свободно
Українська — свободно
Англійська — базовый
Польска — базовый