



♂ Masculin

📍 Chișinău

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preтури/cv>

Топ-менеджмент

Despre mine

Владислав

Образование: высшее экономическое.

Семейное положение: Женат, сыну 5 лет.

Опыт работы:

1. Июль 2012 – июнь 2014 – Собственник, директор Дилера одного из сотовых операторов Молдовы.

Функции: описание и организация бизнес-процессов, поиск и налаживание коммерческих связей с контрагентами, организация и контроль текущей деятельности предприятия, организация и проведение маркетинговых активностей, финансовая отчетность предприятия перед основным партнером – сотовым оператором.

2. Март 2011 – май 2012 – Финансовый (март – апрель), а затем Исполнительный директор Ассоциации “Business Gate” (www.prog-businessgate.com), Кишинев.

Некоммерческая организация, созданная представителями итальянского бизнеса при поддержке посольства Италии в Молдове для продвижения интересов итальянского бизнеса на территории Молдовы и стран СНГ.

Функции: На должности финансового директора – разработка бизнес-плана крупного проекта Международного Промышленного Парка, планирование и оптимизация финансовых потоков ассоциации, а также компаний – учредителей. Оценка и обработка коммерческих и инвестиционных проектов предпринимателей из стран СНГ и Италии.

На должности исполнительного директора – непосредственное участие в разработке стратегии деятельности ассоциации. Постановка задач отделам ассоциации и контроль их исполнения. В подчинении более 60 человек, 7 отделов, занимающихся 5 различными направлениями. Ведение переговоров с представителями малого и среднего бизнеса стран СНГ и Италии, а также с представителями государственных органов и другими институциональными структурами: профессиональными ассоциациями, ТПП и пр.

Причина ухода – приостановка деятельности ассоциации.

3. Сентябрь 2010 г. – март 2011 г. – коммерческий директор ООО “ALMAIAN” - компании, занимающейся импортом и дистрибуцией продуктов питания.

Функции: Управление отделом дистрибуции, включающим в себя отдел продаж, отдел маркетинга, отдел логистики (экспедиция, склады), бухгалтерия. Разработка и презентация собственникам стратегии развития отдела, оптимизация орг. структуры, внутренних издержек,

увеличение объемов продаж. Разработка бюджета на следующий год, в т.ч. продажи, маркетинг. Взаимодействие с ключевыми клиентами, работа с дебиторами.

4. Август 2009 г. – август 2010 г. – предпринимательская деятельность

5. март 2006г. – август 2009г. – директор рекламного агентства полного цикла “Key Marketing Solutions Group”, Киев, Украина.

Функции: на первом этапе - создание агентства полного цикла под базового клиента: разработка презентации агентства для инвесторов, стратегии его развития, подробного бизнес-плана, регистрация предприятия, организация операционной работы, организация коммуникаций с управляющей компанией инвесторов и партнерами. На втором этапе: организация, управление и контроль обслуживания базового клиента по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакшн, совместная разработка стратегии продвижения брэндов, вывод на рынок новых брэндов, ребрэндинг. Поиск и обслуживание новых клиентов.

6. июнь 2004г. – март 2006г. – директор рекламного агентства полного цикла в г. Кишинев, Молдова.

Функции: стратегическое планирование развития агентства, организация, управление и контроль обслуживания местных и международных клиентов, таких как «Балтика» и «Nokia» по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакшн. Поиск и обслуживание новых клиентов.

7. сентябрь 2003г. - июнь 2004г. - финансовый директор международного рекламного агентства “McCann Erickson” в г. Кишинев, Молдова.

Функции: управление финансовыми потоками, ведение управленческого учета, составление ежемесячных и годовых отчетностей международного стандарта для головного офиса в Киеве, подготовка и составление финансовых планов - годовых бюджетов.

8. май 2002г. – сентябрь 2003г. - финансовый директор рекламного холдинга в г. Кишинев, Молдова, в который входило 4 рекламных агентства, занимающихся разными направлениями рекламного бизнеса.

Функции: управление финансовыми потоками, ведение управленческого учета, составление ежемесячных и годовых отчетностей для руководителей подразделений и акционеров, подготовка и составление финансовых планов - годовых бюджетов.

9. сентябрь 1998 – май 2002 – главный бухгалтер “Mina din Căpâlneni” г. Единцы, Молдова – камнедобывающего предприятия (известняковый котелец, плитка, щебень).

Функции: ведение бухгалтерского учета (синтетика), составление налоговых отчетностей, подготовка и составление бухгалтерской отчетности, подготовка и составление финансовой отчетности для акционеров предприятия. Подготовка пакета документов, составление финансовых прогнозов деятельности предприятия на 5 лет для подписания Кредитного Меморандума с Советом Кредиторов при Министерстве Финансов.

Образование: 1993г. – 1998г. - Экономическая Академия Молдовы, факультет «Финансы и Кредит», специальность –

менеджер по финансам, экономист.

Дополнительно: уверенный пользователь ПК: MS Office, Mindjet MindManager Pro, 1С Бухгалтерия; Adobe Photoshop – на начальном уровне.

Русский – отлично;

Украинский – хорошо;

Английский язык – средний уровень;

Румынский – хорошо;

Водительские права категории В;

Наличие собственного автомобиля.

Профессиональные навыки: успешный опыт управления и развития разных видов деятельности, составление бизнес-планов, составление годовых бюджетов предприятия и ежемесячных (актуализированных). Анализ рынка клиента и его конкурентов, разработка стратегии развития брэндов, опыт выведения на рынок новых брэндов, ребрэндинг, составление дерева целей и определение ключевых показателей эффективности кампаний. Опыт управления коллективом, состоящим из более 100 сотрудников.

Опыт сотрудничества с лидером украинского digital marketing – Digital агентством Smartica/Skykillers – разработка пакета предложений и продвижение услуг данной компании на рынке Молдовы.

Разработка концепции сайтов компаний, в которых работал: www.enrecoplus.com; www.standart.md; разработка концепта и контроль работ по составлению базы данных и продвижение услуги по on-line резервированию для компании Standart.

Личные качества:

Целеустремленность, коммуникабельность, организованность, умение работать на результат, ответственность, легко обучаем. Желание работать и повышать свой уровень. Аналитический склад ума, структурированность.

Пожелания к предполагаемому месту работы: возможность совместной с собственниками или самостоятельной постановки задач и их реализация, участие в крупном проекте, где будет возможность как применения собственного опыта и знаний, так и получения новых. Возможность роста как профессионального, так и финансового.