



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

## Комерческий директор

### Despre mine

Компьютерные навыки

Пакет програм Windows, MS Office,

1С Предприятие 7,8 (УТ,УТП).

Start-Up и развитие организации и бизнес-процессов.

Управление предприятием, фирмой, компанией. Общий менеджмент.

Двенадцатилетний опыт работы организации и сопровождения предприятий оптовой и розничной торговли в следующих отраслях: аппаратура и бытовая техника, одежда и обувь.

Опыт работы с украинскими и российскими компаниями.

Три проекта по запуску предприятий «с нуля».

Имею опыт работы в городах Киев, Донецк, Одесса, Львов, Симферополь.

### Experiența profesională

#### Консультант по коммерческим вопросам ·

Вижин Групп, ООО · Киев

*Iulie 2013 - Mai 2014 · 11 luni*

Организация работы оптового направления торговли.

Организация работы коммерческого подразделения и офиса компании.

Организация и внедрение учета на базе 1С УТП.

Проведение переговоров и заключение соглашений о поставках с потенциальными клиентами.

Отбор и подготовка персонала.

Маркетинг и сбыт

- сбор информации о рынке;

- подготовка базы клиентов;

- организация работы на ключевых отраслевых выставках LEATHER AND SHOES, EXPO SHOES, BABY Fashion;

#### Директор компании · Horosho Shop · Киев

*Septembrie 2010 - Iulie 2013 · 2 ani 10 luni*

Организация работы розничного, оптового и интернет направления торговли.

👤 55 ani  
♂ Masculin  
📍 Chișinău

### Preferințe

- Full-time

### Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent

### Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Организация поставок товаров. Проведение переговоров и заключение соглашений о поставках с поставщиками в Польше и Германии.

Отбор и подготовка персонала.

Маркетинг и сбыт

- сбор информации о рынке;
- подготовка клиентских баз;
- подготовка планов продвижения и коммуникации.

Результат: заключены соглашения о поставках с ключевыми поставщиками, наработана клиентская база более 300-та предприятий Украины. Налажена система сбыта

**Директор РП по Западной Украине ·  
Югконтракт (ГК Фокстрот) · Львов**

*Ianuarie 2010 - August 2010 · 8 luni*

Общее администрирование деятельности филиала.

Организация работы, продуктовых направлений и каналов сбыта.

Организация логистики поставок товаров.

Контроль над выполнением финансовой дисциплины и соблюдением учетной политики.

Проведение переговоров с VIP клиентами.

Отбор и подготовка персонала.

Маркетинг и сбыт

- сбор информации о рынке;
- расширение клиентских баз;
- подготовка планов развития.

Результат: улучшено состояние безнадежной дебиторской задолженности, расширена деятельность удаленных подразделений в г.Ужгород и г.И.Франковск, оптимизирована работа транспортно-логистической службы.

**Директор компании · Эльче Украина, ООО · Киев**

*Decembrie 2005 - Martie 2010 · 4 ani 3 luni*

Регистрация предприятия.

Разработка и формализация организационной структуры, основных положений, инструкций и бизнес-процессов;

- разработка штатного расписания и формализация должностных инструкций;
- наем персонала;
- вводные инструктажи и обучение.

Организация работы офиса и склада

Оперативный и бухгалтерский учет

- организация автоматизированного бухгалтерского учета;
- организация оперативного управленческого учета;
- организация обслуживания программного и аппаратного

оборудования.

Внешняя товарная транспортная и финансовая логистика

- организация логистики поставок;
- организация системы оптимизации налогообложения;
- организация схемы трансферта финансовых потоков.

Маркетинг и сбыт

- сбор информации о рынке;
- подготовка клиентских баз;
- подготовка планов продвижения и коммуникации.

Результат: наработана клиентская во всех крупных городах Украины, компания принимала участие в отраслевых выставках, достигнут запланированный уровень продаж, заключены договора с ключевыми ритейлерами: Велика Кишеня, Ашан, Амстор, Рейнфорд и пр.

### **Директор компании · Взуттева шафа, сеть магазинов обуви (ныне Респект) · Киев**

*Martie 2005 - Decembrie 2006 · 1 an 10 luni*

Организация работы магазинов

- поиск торговых площадей, проведение переговоров, подготовка и подписание договоров аренды, - оформление разрешительной документации,
- подготовка проектов зонирования магазинов и проектов оборудования,
- разработка и формализация организационной структуры, основных положений, инструкций, бизнес-процессов и стандартов обслуживания;
- наем персонала; - вводные инструктажи и обучение.

Оперативный и бухгалтерский учет

- организация автоматизированного бухгалтерского учета;
- организация оперативного управленческого учета;
- организация обслуживания программного и аппаратного оборудования.

Внешняя товарная транспортная и финансовая логистика

- организация логистики поставок;

Маркетинг - сбор информации о рынке;

- подготовка планов продвижения и коммуникации;
- разработка названия, разработка позиционирования, и рекламной концепции.

Результат: открыты три магазина, проект выведен на уровень самоокупаемости и запланированной доходности.

### **Генеральный директор · Эколас Украина, ООО (сеть магазинов обуви) · Киев**

*August 2002 - Februarie 2005 · 2 ani 7 luni*

Регистрация предприятия.

Организация работы магазинов

- поиск торговых площадей, проведение переговоров, подготовка и подписание договоров аренды,
- оформление разрешительной документации,
- организация подготовки проектов зонирования магазинов и проектов оборудования.

Организация работы офиса, склада.

Оперативный и бухгалтерский учет

- организация автоматизированного бухгалтерского учета;
- организация оперативного управленческого учета;
- организация обслуживания программного и аппаратного оборудования.

Внешняя товарная транспортная и финансовая логистика

- организация логистики поставок;

Результат: открыто 3 магазина в г. Киев и Донецк, налажена система поставок, заключены договора с ключевыми поставщиками.

## **Руководитель направления оптовой торговли · Представительства компании Фокстрот в Крыму · Симферополь**

*Iulie 1996 - August 2002 · 6 ani 2 luni*

Представительства компании Фокстрот в Крыму (Торговля оптовая / Дистрибуция)

сбор информации о рынке; подготовка клиентских баз; подготовка планов продвижения и коммуникации; оптовые продажи;

разработка и формализация организационной структуры, основных положений, инструкций и бизнес-процессов; наем персонала и обучение.

Результат: многократное увеличение объемов продаж, открыты два новых направления, предприятие выведено на первое место в регионе по объему продаж.

## **Studii: Superioare**

**Симферопольский государственный университет  
им.Фрунзе (ныне Таврический национальный  
университет им. Вернадского (Симферополь, Украина)**

*Absolvit în: 1995*

Facultatea: Радиофизика и электроника

Specialitatea: Инженер

## **Cursuri, training-uri**

**Курсы Брокеров**

*Absolvit în 2007*

Organizator: Ассоциация брокеров Украины(Киев, Украина)

**Мастер управления***Absolvit în 2006*

Organizator: Бизнес Мастер(Киев, Украина)

**Управление розницей***Absolvit în 2005*

Organizator: Розница UA(Киев, Украина)