

РУКОВОДИТЕЛЬ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

🔄 25 квітня 2018 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Дніпро](#), [Одеса](#)

Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Заместитель директора департамента операционной деятельности

Сеть супермаркетов «Брусничка», ООО «Украинский ритейл» (101 магазин)
10.2016 – 03.2018 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки: • управление операционной деятельностью сети магазинов (организация торгового процесса, продажи, товародвижение, мерчендайзинг, укомплектованность персоналом, безопасность); • организация, анализ и контроль соблюдения операционных стандартов работы через ключевые показатели магазинов (товарооборот, потери, затраты, чек-лист); • разработка и внедрение бизнес-процессов, процедур, регламентов деятельности магазинов и взаимодействия с другими департаментами сети; • построение структуры операционного департамента (штатное расписание, ФОТ, ФРВ, KPI); • разработка и внедрение системы мотивации для персонала магазинов и региональных руководителей; • проведение аттестации региональных руководителей и управляющих магазинов, подготовка кадрового резерва; • участие в разработке и реализации стратегии развития розничной сети; • организация открытия новых магазинов; • составление и контроль за выполнением годового бюджета операционного департамента в разрезе магазинов и центрального офиса.

Региональный операционный директор

Сеть супермаркетов «ЕКО-маркет», ООО «ЕКО»
06.2010 – 08.2016 (6 років 1 місяць)

Обов'язки: (руководство 15 маркетами, региональным центром и региональным распределительным складом) • организация работы и оперативное управление подразделениями региона; • обеспечение динамики роста товарооборота и бюджетных показателей; • повышение эффективности операционной деятельности магазинов; • формирование бюджета, его защита и ответственность за выполнение; • поддержание потерь на уровне норм и внедрение мероприятий по их снижению; • разработка и реализация маркетинговых программ на уровне региона и каждого магазина; • внедрение в работу магазинов и регулярный контроль соблюдения корпоративных стандартов сети; • эффективное использование человеческого ресурса: личное участие в стажировке и обучении сотрудников, обеспечение дальнейшего развития и мотивации персонала; • поиск и подбор новых помещений, проведение предварительных переговоров по условиям аренды/покупки, руководство открытием новых объектов; • организация бесперебойных поставок на магазины с регионального распределительного склада. Контроль заказов, приёмки, хранения, комплектации товаров. Разработка графиков поставок и оптимизация маршрутов доставки.

Начальник сектора

ООО «Ашан Украина гипермаркет»
09.2009 – 06.2010 (9 місяців)

Обов'язки: • организация коммерческой деятельности сектора; • разработка и внедрение проектов направленных на выполнение целей по товарообороту и марже; • эффективное распределение торговых площадей; • поддержание основных принципов работы сектора (ассортимент, цены, планы промоакций, коммерческого плана); • участие в подборе, обучении, развитии и мотивации персонала; • обеспечение снижения уровня потерь и списания; • поддержка высокого уровня обслуживания покупателей.

Начальник регионального управления

Сеть супермаркетов «Велика Кишеня», ООО «Квиза-трейд»
05.2008 – 05.2009 (1 рік)

Обов'язки: (руководство 10 маркетами и региональным центром) • обеспечение бесперебойной и эффективной работы супермаркетов регионального управления; • управление финансовой, коммерческой, операционной и административно-хозяйственной деятельностью супермаркетов; • обеспечение выполнения персоналом функциональных обязанностей, которые влияют на качество торгового процесса, профессионального обслуживания покупателей и удовлетворения покупательского спроса; • управление человеческими ресурсами: подбор персонала, его подготовка, адаптация и повышение профессионального уровня; • руководство открытием новых магазинов: проведение договорной компании, подготовка графика завоза товара, организация работы при запуске магазинов, утверждение плановых показателей, составление оптимального штатного расписания и графиков выхода персонала, соблюдение установленных сроков.

Заместитель начальника регионального управления по коммерческим вопросам

Сеть супермаркетов «Велика Кишеня», ООО «Квиза-трейд»
08.2006 – 03.2008 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки: • коммерческое управление действующими и новыми торговыми площадками; • работа с поставщиками по вопросам условий сотрудничества, заключение договоров и выполнения двухсторонних обязательств; • оперативный анализ работы магазинов и принятие необходимых мер, направленных на улучшение работы магазинов и выполнение плановых показателей; • участие в разработке и проведении маркетинговых мероприятий; • сбор информации о региональном рынке (деятельность конкурентов, спрос, предложения); • внесение предложений по условиям работы в регионе.

Директор филиала

ДП
12.1999 – 07.2006 (6 років 7 місяців)

Обов'язки: • планирование, организация и координирование деятельности подразделений филиала, направленные на увеличение товарооборота при оптимальных затратах; • подготовка годового бюджета филиала и ответственность за его выполнение; • взаимодействие с государственными органами власти, регламентирующими и контролирующими деятельность предприятий; • внедрение процессов сотрудничества с ключевыми клиентами на основе совместного бизнес планирования; • оперативное реагирование на изменения условий рынка и деятельности конкурентов, разработка и внедрение мероприятий по стимулированию продаж.

Освіта

Государственная лётная академия Украины (г.Кировоград)

Спеціальність: Инженер по управлению воздушным движением
повна вища, 09.1993 – 06.1998 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Английский - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Водительское удостоверение: категории АВСД Опытный пользователь ПК (пакет MSOffice, Internet, E-mail, FinExpert, SAP, 1C8)

Более 18 лет опыта работы на руководящих должностях в направлениях розничной и оптовой торговли.

Навыки планирования, управления и развития продаж, в формировании бюджета и целевых финансовых показателей, а также в их выполнении.

Опыт коммерческой деятельности в части ведения переговоров, заключения договоров, в управлении ассортиментом, ценообразовании, закупками, транспортно-складской логистикой.

Успешный опыт разработки и реализации бизнес-проектов, внедрения и оптимизации бизнес-процессов на предприятии.

Опыт открытия и развития магазинов (от поиска помещения до вывода на точку безубыточности).