



БЕЛЗО АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Возраст: 40 лет.

03110, Украина, г. Киев., Соломенский р-н.

Телефон: **+380 (67) 323-48-29**

E-mail: belzo.a@ukr.net

КВАЛИФИКАЦИЯ / КОМПЕТЕНЦИИ	<ul style="list-style-type: none">• Анализ и систематизация бизнес-процессов для достижения максимальных результатов.• 11-ти летний опыт управления продажами / поставками;• 4-х летний опыт управления персоналом филиальной сети (10 филиалов);• 3-х летний опыт управления предприятием в должности Директора (23 сотрудника в подчинении);• Основные soft skills - системное мышление, организованность, структурированность, наличие собственного мнения и инициативы, стрессоустойчивость, гибкость, ответственность, оперативность, умение свободно оперировать цифрами и доказывать опираясь на них, управленческие решения
ЦЕЛЬ	Компания ТОП-15 своей отрасли на рынке Украины.
ОПЫТ РАБОТЫ	
2016 – по настоящее время	ЧАСТНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ <ul style="list-style-type: none">• Маркетинговые / информационно-аналитические услуги;• Prozorro (тендерные площадки) - Подготовка к участию, сопровождение, выполнение договоров (поставка продукции, выполнение работ и услуг);• Собственник мини-отеля в центре Киева для временного размещения туристов, командировочных, спортивных команд, детских групп. (оценки на OTA, таких как Booking, Expedia, Hotels24, HostelWorld, Airbnb, ... – не ниже 9 из 10);• 2016-2017 гг. Бизнес-тренер курс «Менеджмент управления персоналом»
06.2008 – 2016	ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА / КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ГРУППА КОМПАНИЙ КТМ», г. Киев <p><i>Специализация компании:</i> Крупно и мелко оптовая продажа комплектующих для производства металлопластиковых конструкций (B2B).</p> <p><i>Ключевые обязанности:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Анализ состояния рынков (конкуренты, поставщики) изучение и расширение рынка сбыта на территории Украины.• Разработка и контроль выполнения стратегии, ценовой политики, бюджетов (месяц/год), согласование и утверждение планов продаж филиалов• Контроль соблюдения дебиторской (до 5% от оборота) и кредиторской задолженностей (в рамках согласованной с поставщиками);• Оценка эффективности персонала;• Обучение торгового персонала стандартам продаж, техническим и

	<p>функциональным особенностям предлагаемых клиентам товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Переговоры и заключение договоров на поставки с ключевыми клиентам. • Переговоры с поставщиками, контроль закупок; • ВЭД (Болгария) - поставки; • Отчетность учредителям компании. • Период 2009-2011 – параллельно основным обязанностям, являлся директором филиала (все функциональные обязанности). В подчинении - торговый отдел (6 сотрудников), бухгалтерия (2 сотрудника), склад (12 сотрудников), транспорт (3 сотрудника). Сбыт, закупки, работа с контролирующими органами... <p><i>Количество подчиненных:</i> 70. <i>Штат компании:</i> более 200. <i>Ключевые результаты:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • в период 2008-2014 гг. ежегодный прирост продаж 30-50%; • ежегодное увеличение чистой прибыли предприятия 5-8%. • 2011-2012 гг. запущено с «нуля» и работают 6 филиалов (инвестиции на открытие и закупку товара, возвращены филиалами за период от 8 до 14 мес.).
10.2005 – 06.2008	<p>МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ И РАБОТЕ С СУПЕРМАРКЕТАМИ ООО «МЕДЖИК УКРАИНА», г. Киев</p> <p><i>Специализация компании:</i> Оптово-розничная торговля строительной химией (монтажные пены, герметики, силиконы, ...).</p>
11.2004 – 09.2005	<p>РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР (УПРАВИТЕЛЬ) ООО «ДЛС-МЕБЕЛЬ», г. Киев</p> <p><i>Специализация компании:</i> Оптово-розничная торговля мягкой мебелью для бизнеса (офисное направление).</p>
06.2002 – 11.2004	<p>МЕНЕДЖЕР (УПРАВИТЕЛЬ) ПО СБЫТУ МЯГКОЙ МЕБЕЛИ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ. ООО ПКФ «Экми-мебель», г. Киев</p> <p><i>Специализация компании:</i> Оптово-розничная торговля мягкой мебелью элит. группы (ручная сборка).</p>
12.2000 – 06.2002	<p>ОКЛЕИЩИК ПОРОЛОНА. ООО ПКФ «Экми-мебель», г. Киев.</p> <p><i>Специализация фирмы:</i> Оптово-розничная торговля мягкой мебелью элит. группы (ручная сборка)</p>
11.1999 - 11.2000	<p>ИНЖЕНЕР ПО КОНТРОЛЮ ЗА КАЧЕСТВОМ (ОТДЕЛ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ) ЧП «Научно – исследовательский центр «Украина - ВИТА» г. Киев.</p> <p><i>Специализация фирмы:</i> Изготовление и реализация мундштуков для курящих.</p>
06.1998 – 11.1999	<p>МАСТЕР ЛЕСА. Киево-Святошинский государственный межрайонный лесхоз г. Киев;</p>
ОБРАЗОВАНИЕ 2003 – 2004	<p>Магистратура КНЕУ (Киевский Национальный Экономический Университет) - экономика и предпринимательство / экономическая кибернетика, защитил дипломный проект в декабре 2004 г.</p>
1999 - 2003	<p>Бакалавр КНЕУ (Киевский Национальный Экономический Университет) экономика и предпринимательство / экономическая кибернетика.</p>

1998 - 1999	Национальный аграрный университет, факультет лесное хозяйство, после 1-го курса перевелся в КНЕУ (Киевский Национальный Экономический Университет) на факультет экономическая кибернетика.
2019	«Харизма лидера в бизнесе» курс Радислава Гандапаса
2019	Курс «Лидер Без Титула» (авторство Робин Шарма)
01.04.2004 – 02.04.2004	компания «Infor Manager», курс тренинга «Управление временем и делегирование»
01.06.2002 – 02.06.2002	компания «Бизнес- мастер», курс тренинга «Управление возражением клиента»
ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ	Дата рождения 29 июля 1981 года. Женат. Дети: сын (21 г.) и дочь (12 л.)
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • водительское удостоверение кат «А», «В»; • владение ПК в объеме опытного пользователя: <ul style="list-style-type: none"> - ОС: Windows 8/10, Linux; - Приложения: MS Office (Word, Excel) / Linux (OpenOffice, LibreOffice), «1С - Предприятие» 7/8 с элементами CRM.