

CURRICULUM VITAE

ОЛЕКСАНДР ХИЖНЯК

Phone: +380 50 3847771

Email: alkhyzhniak@gmail.com

ДОСВІД РОБОТИ

Спеціаліст відділу зовнішньоекономічної діяльності

ДП Прогрес

Лютий 2019 – до цього часу

Обов'язки:

Підготовка зовнішньоекономічних контрактів

Переговори з постачальниками

Переговори з покупцями

Самозайнятість у сфері інтернет-продажу

Березень 2017 – Лютий 2019

Обов'язки:

Робота з Google Ads

Робота з Google Analytics

Аналітика та дослідження ринку

Закупівля/продаж товару

Генеральний менеджер

Світ-Авто – офіційний дилер KIA Motors (Київ)

Квітень 2005 – Лютий 2017

Обов'язки:

- Планування та організація усіх напрямків діяльності дилерського центру KIA
- Прийняття на роботу, контроль проходження іспитового терміну співробітниками, мотивація та контроль роботи персоналу. Управління персоналом 150 співробітників
- Розробка та впровадження процедур ведення бізнесу
- Контроль ключових напрямків діяльності бізнесу – продаж, маркетинг, сервіс, клієнтська служба, питання гарантії, логістика, реклама, фінанси та бухгалтерія
- Фокусування на покращенні та вдосконаленні стандартів, процедур та структури підприємства, впровадженні стандартів виробника та імпортера, постійне покращення та вдосконалення існуючої структури та процедур

Досягнення:

- Створення дилерського центру
- Управління бізнесом з щорічною реалізацією до \$28 мільйонів
- Підтримував високий рівень роботи персоналу
- Проводив та розробляв тренінги для персоналу керівної ланки
- Розбудував сильні партнерські зв'язки з ключовими поставниками – Українськими та міжнародними

Генеральний менеджер

Автосаміт – офіційний дилер Toyota Motor Corporation (Київ)

Серпень 2003 – Квітень 2005

Обов'язки:

Управління всіма бізнес напрямками дилерського центру Toyota:

- Щоденне керівництво дилерським центром
- Продаж автомобілів та маркетинг
- Сервіс та продаж запасних частин
- Фінанси та бюджетування
- Питання підбору та навчання персоналу
- Налаштування та вдосконалення бізнес-процедур
- Фокусування на впровадження та забезпеченні стандартів та процедур Toyota

Досягнення:

- Постійне виконання та перевищення запланованих планових бюджетних показників
- Створення нового підрозділу дилерського центру – відділу продажу вживаних автомобілів та трейд-ін
- Постійне підвищення прибутковості дилерського центру
- Впровадження високих стандартів Toyota у веденні бізнесу

Генеральний менеджер

Віннер Форд Київ – офіційний дилер Ford Motor Company та Volvo (Київ)

Лютий 2001 – Квітень 2002

Обов'язки:

Управління всіма бізнес напрямками дилерського центру Ford/Volvo:

- Постійне впровадження стандартів виробників та імпортера
- Контроль фінансування та бюджетування
- Продаж автомобілів і запасних частин
- Питання сервісу та гарантії
- Робота з персоналом

Досягнення:

- Подвоєння продажів
- Підтримання та вдосконалення високих стандартів роботи колективу

Генеральний менеджер

American Petroleum Company – Авторизований імпортер Mobil Oil OY AB, First Brands (STP), Gates, Hoffmann Group, Champion (Київ)

Квітень 1997 – Листопад 1999

Обов'язки:

Дистрибуція та продаж мастил, запасних частин, аксесуарів та присадок:

- Відкриття, підтримка та контроль роботи регіональних офісів з продажу
- Відповідальність за всі сфери діяльності компанії в Україні, включаючи стратегічне планування та бюджетування, розробка та впровадження різноманітних бізнес-ініціатив, відносно до представлених брендів
- Питання найму та мотивації персоналу
- Контроль ключових сфер діяльності дистриб'ютора – продаж, імпорт, митне оформлення, складування, транспортування в регіони та доставка товару до клієнта

Досягнення:

Створення та контроль роботи ефективної національної дистриб'юторської мережі

Генеральний менеджер

Віннер Форд Київ – офіційний дилер Ford Motor Company (Київ)

Квітень 1993 – Листопад 1995

Обов'язки:

Управління всіма бізнес напрямками дилерського центру Ford:

- Фінанси та бюджетування
- Продаж автомобілів і запасних частин
- Питання сервісу та гарантії
- Робота з персоналом

Досягнення:

- Швидке створення та робота першого в Україні міжнародного дилерського центру

Керівник відділу продажу

Віннер Форд Київ – офіційний дилер Ford Motor Company (Київ)

Травень 1992 – Квітень 1993

Обов'язки:

- Відповідальність за продажі автомобілів на дилерському центрі Ford
- Керував персоналом 10 співробітників відділу продажу
- Персональний контроль та участь у продажах автомобілів та аксесуарів
- Моніторинг роботи персоналу відділу продажу з метою досягнення найвищих результатів продажів кожним співробітником та досягнення найвищого рівня задоволення клієнтів
- Прийняття на роботу, навчання та контроль роботи персоналу

Досягнення:

- Впровадження стандартів та процедур продажу Ford
- Підвищення на посаду Генерального Менеджера дилерського підприємства

Само зайнятість у сфері продажу

Березень 1987- Квітень 1992

Служба в армії

Серпень 1985 – Січень 1987

ОСВІТА

2010 Майстер менеджменту. Рівень 3

2009 Майстер менеджменту. Рівень 2

2008 Майстер менеджменту. Рівень 1

2005 Курс “Управління бізнес-процесами. Служба управління якістю”

2003 Навчальний курс “Ефективна робота менеджера з продажу”

2002 Навчальний курс “Діагностика фінансового стану підприємства”

2001 Навчальний курс “Стратегія та бізнес планування”

1985 Ступінь бакалавра економіки. Київський державний університет імені Т.Г. Шевченка

ПРОФЕСІЙНА ІНФОРМАЦІЯ

Високо мотивований Генеральний Менеджер з більш ніж 20 річним досвідом роботи у Українських та міжнародних компаніях.

Досвід у запуску проектів з “нуля”. Досвід у вирішенні складних та багатопланових задач. Системний підхід у веденні бізнесу. Здатність до швидкого розуміння та прийняття рішень в стресових ситуаціях. Досвід проведення продуктивних переговорів з іноземними партнерами. Орієнтований на результат. Здатність працювати з багатьма задачами одночасно. Сильні менеджерські навички.

Знання мов: українська — рідна; англійська – вище середнього рівня, російська – вільно володію

ІНТЕРЕСИ

Заняття спортом

Медитації

Читання

РЕКОМЕНДАЦІЇ

Будуть надані за запитом