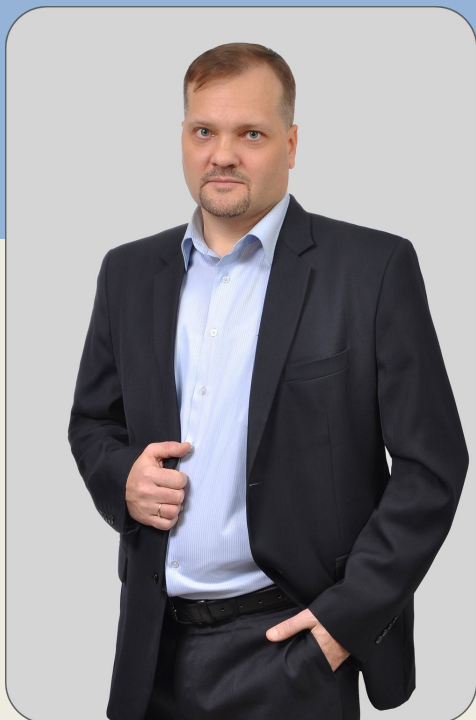


# СЕРГЕЙ ЦЕХМИСТРЕНКО

CEO, CVO, COO



## ОБЛАСТИ ЭКСПЕРТИЗЫ

Управление бизнесом  
Запуск и развитие бизнеса  
Стратегическое планирование  
Управление эффективностью,  
оптимизация  
Систематизация бизнес-процессов

## ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Системный подход, аналитическое мышление, честность, порядочность, ответственность

## ОБРАЗОВАНИЕ

Киевский Национальный Экономический Университет им. Вадима Гетьмана  
*Магистр / Финансовый менеджмент / 2000*

Национальный Университет Пищевых Технологий / Киев  
*Специалист / Инженерная механика / 1996*

## КУРСЫ, ТРЕНИНГИ

Развитие бизнеса, управление ростом  
Преобразование стратегии развития предприятия в действие  
Лидерство и командообразование  
Логистический подход в управлении компанией  
Управление временем и эффективное планирование  
Курсы иностранного языка

## КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Бизнес планирование
- Управление ресурсами
- Управление контрактами (проведение деловых переговоров на разных уровнях)
- Управление логистикой, ВЭД (импорт, экспорт)
- Анализ рынка, прогнозирование, анализ конкурентной среды
- Управление продажами, ценообразование, ассортиментная политика
- Управление персоналом / мотивация
- Практический опыт антикризисного менеджмента
- Проект менеджмент
- Гибкость мышления
- Внедрение инноваций и изменений
- Техническая грамотность
- Быстрое погружение в новые отрасли

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

### Директор компании

ООО «Геосерв» / 2014-настоящее время  
(нефть/газ добыча, инжиниринг)

- организовал с «0» компанию со всеми необходимыми активами, договорной базой и Спецразрешениями, в качестве «готового бизнеса под ключ»
- в 2015г компания стала победителем в XX конкурсе НАК «НАДРА УКРАИНЫ» по привлечению инвестиций
- достигнуты стратегические договоренности с партнерами и подрядными организациями, в результате заключен «Договор о совместной деятельности по разработке месторождения»
- успешно курировал все этапы процесса получения Спецразрешения на добычу
- провел комплекс работ по оценке перспективности скважин

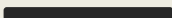
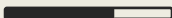
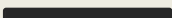
### Директор предприятия

ООО «Кингстоун» / 2009-2014

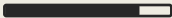

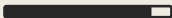
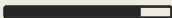
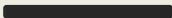

(производство и реализация изделий из натурального камня)

- разработал и внедрил новую стратегию компании, в результате получено увеличение доходности в 1,7 раза
- вывел компанию на внешний рынок (организовал экспорт в страны бывшего СНГ – ж/д нормы отпуска)
- компания получила ряд крупных заказов от украинских девелоперов (НСК Олимпийский, ряд БЦ, инфрааструктурные объекты и т.д.)
- выстроил процесс управления внешнеэкономической деятельностью (организовал импорт из Европы - контейнерные нормы отпуска)
- ввел в продажу новые группы товаров, определил наиболее доходные группы
- выстроил бизнес-процессы компании (создал регламенты, стандарты, процедуры)
- ввел управленческий учет
- повысил эффективность производства (механизм планирования, нормирование, балансировка мощностей)
- провел смену персонала
- ввел систему расчета плановой себестоимости, разработал модель ценообразования

## ЯЗЫКОВЫЕ НАВЫКИ

|            |   |
|------------|---|
| Украинский |  |
| Английский |  |
| Русский    |  |

## КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАВЫКИ

|           |   |
|-----------|---|
| 1-C       |  |
| SAP       |  |
| Visio     |  |
| Access    |  |
| MS Office |  |
| AutoCAD   |  |

## КОНТАКТЫ

Киев, Украина

073 15 88 332

[tsekhmistrenko.s@gmail.com](mailto:tsekhmistrenko.s@gmail.com)

[linkedin.com/in/tsekhmistrenkoserg](https://www.linkedin.com/in/tsekhmistrenkoserg)

## Начальник отдела логистики и закупок

ЗАО «Швидко-Украина» / 2005-2009

(пищевое производство)

- на 27 % снизил уровень затрат по закупкам
- привлек дополнительные средства, за счет улучшения условий поставок объем товарных кредитов от поставщиков вырос на 160%
- внедрил систему взаимодействия подразделений, результат - экономия операционного времени на 18%
- ввел систему управления запасами в результате – дополнительно высвобождены оборотные средства
- разработал систему мотивации, создал личностные KPI для сотрудников подразделений, которая позволила повысить эффективность работы отдела на 24%
- принимал участие в выводе предприятия из кризиса, в результате - остановлено падение доходности, ликвидированы операционные убытки, обеспечена стабильная работа, как следствие рост стоимости компании на 14% в период 2006-2007г
- курировал создание программного продукта «Модуль управления запасами» как результат - экономия времени менеджеров до 48%
- разработал и запустил новые тендерные процедуры, проводил до 30 тендеров в год

## Начальник отдела закупок

ООО «Агрополис» / 2000-2005

(бизнес - холдинг, 9 молокоперерабатывающих заводов)