

ОПИС ПОЗИЦІЇ та ВИМОГИ ДО ПРЕТЕНДЕНТІВ НА ПОСАДУ

ДИРЕКТОР

Державне підприємство

«СПЕЦТЕХНОЕКСПОРТ»

23/10/19

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ:

Повна назва: Дочірнє підприємство Державної компанії «Укрспецекспорт» – Державне госпрозрахункове зовнішньоторгівельне підприємство «Спецтехноекспорт»

Дивізіон: Дивізіон спецекекспортерів

Основні фінансові показники – 2018 рік:

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1 938 486 тис. грн.
Чистий прибуток (збиток)	49 877 тис. грн.
Чисельність працюючих (штатна)	134
Середньомісячна заробітна плата на 1 співробітника	52 690 грн.

ІСТОРИЯ

ДП ДГЗП Спецтехноекспорт засноване Урядом України у 1998 році, основною сферою діяльності компанії є експортно-імпортні відносини на світовому ринку продукції та послуг військового та подвійного призначення.

Додатково, компанія інвестує у високотехнологічні розробки, організовує підтримку науково-технічних та конструкторських робіт, а також здійснює трансфер технологій. Компанія проводить міжнародні виставки військової і цивільної техніки.

ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТІВ

Підприємство реалізовує збут авіаційної техніки, військових та спеціальних машин, радарів та систем ПВО, високоточного озброєння, стрілецької зброї та амуніції, морських систем, а також БПЛА та систем боротьби з БПЛА.

Додаткового із каталогами продукції ДП «Спецтехноекспорт» можна ознайомитись за посиланням: <https://spetstechnoexport.com/uk/products>

ОПИС ПОЗИЦІЇ ТА ВИМОГ

НАЗВА ПОЗИЦІЇ

Директор

ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ

КЛЮЧОВЕ ОЧІКУВАННЯ ВІД ПРЕТЕНДЕНТА:

Провести трансформацію компанії з метою впровадження ефективних методів ведення експортно-імпортних відносин, підвищення рівня ефективності роботи компанії а також посилення її репутації та конкурентоздатності на міжнародному рівні.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ

- Сформувати та затвердити довгострокову стратегію розвитку і дорожню карту її реалізації;
- Провести реформування моделі управління компанією та здійснити трансформацію організаційної структури у відповідності з реформами у Концерні УОП;
- Забезпечити освоєння міжнародних ринків озброєння, військової та спеціальної техніки, а також пошук нових ринків та розвиток нових напрямків експорту продукції;
- Розробити і послідовно втілити план заходів щодо підвищення ефективності бізнес-процесів;
- Створити професійну команду функціональних «лідерів змін», здатних забезпечити ефективне впровадження стратегії та проходження організації через всі етапи реформування;
- Досягти планового рівня прибутковості, фінансової стабільності та ефективності використання активів.

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- Комплексне стратегічне та оперативне управління діяльністю компанії, з метою забезпечення досягнення цільових операційних і фінансових показників, зміцнення фінансового стану, а також підвищення прибутків підприємства;
- Забезпечити розширення ринків збуту продукції, що реалізується Компанією;
- Відповідальність за якісне зростання бізнес-показників у всіх сферах діяльності компанії, включаючи фінанси, зв'язки з державними органами, інвестиційним співтовариством, управління ризиками, залучення фінансування, та ін.;
- Впровадження стандартів звітності, системи контролів та процесів, направлених на збільшення прозорості згідно світових стандартів сталого розвитку;
- Забезпечити гарантії виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), укладених відповідно до норм міжнародного права;

- Відповідальність за формування майбутнього продуктового портфелю та підтримка просування продукції компанії на зовнішніх та внутрішніх ринках;
- Впровадження ефективної системи фінансового планування, лідерство у розробці стратегічних планів компанії;
- Розбудова відносин з перспективними стратегічними інвесторами та створення проектів спільної діяльності та державно-приватного партнерства;
- Підвищення ефективності системи закупівель та логістики, втілення ефективних програм імпортозаміщення;
- Організаційна розбудова та створення системи управління, що дозволить бачити актуальну оперативну ситуацію, уникати можливих ризиків, підвищувати ефективність та вплив на ключові бізнес-процеси;
- Представництво інтересів компанії і налагодження конструктивних робочих відносин з усіма категоріями цільових аудиторій: інвесторами, основними клієнтами, постачальниками, комерційними банками, державними органами, галузевими спілками та іншими організаціями;
- Формування ефективної команди, створення умов для підвищення продуктивності праці співробітників на засадах прозорої мотивації та чіткої дисципліни;
- Підвищення професійної підготовки персоналу, культури управління і рівня лідерства, створення соціальних ліфтів та кадрового резерву, а також забезпечення відтворення таланту всередині організації.

III. КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ

ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД

- Загальний управлінський досвід більше 7 років, з яких досвід управління компаніями у сфері ведення міжнародного бізнесу не менше 4 років, займаючи вищу керівну позицію (рівень N – позиції Директора та позиції N-1 – Членів Правління);
- Обов'язковим є успішний досвід розробки та керування складними проектами організаційних змін (трансформація моделі управління, реструктуризація бізнесу, запуск бізнесу в нових країнах, злиття/поглинання компанії, розробка та впровадження нового продукту);
- Перевагою буде досвід роботи в міжнародних компаніях, які займалися експортом-імпортом, маркетингом та логістикою продукції, та у сфері B2B / B2G (бізнес-бізнес, бізнес-держава);
- Наявність успішного досвіду заключення масштабних міжнародних контрактів, управління експортно-імпортними продажами товарів та послуг, пошук нових ринків та розвиток нових напрямків експорту продукції;
- Підтверджений досвід розробки стратегії розвитку бізнесу та досвід її впровадження;

- Досвід успішної роботи та взаємодії з державними установами та органами у тому числі і на міжнародному рівні;
- Практичний досвід впровадження сучасних систем автоматизації бізнес-процесів;
- Глибокі практичні знання міжнародної економіки, досвід стратегічного та інвестиційного планування, бюджетного процесу великих підприємств;
- Кандидат повинен мати навички ведення переговорів на вищому рівні, в тому числі державному, міжнародному та бізнес-середовищі;
- Вільне володіння українською та англійською мовою.

ОСВІТА

- Вища освіта за напрямками: «міжнародні відносини», «економіка», «правознавство», «фінанси», або «адміністрування бізнесу»;
- Наявність додаткової освіти в галузі менеджменту або спеціалізованих сертифікатів буде перевагою.

ЛІДЕРСЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ:

- **Стратегічне мислення** – демонстрація випереджаючого бачення ситуації, широкий погляд на проблеми, події, діяльність, здатність спрогнозувати їхнє майбутнє значення та наслідки. Вміння створювати стратегічні пріоритети та конкретні цілі, що спроможні вивести організацію на якісно новий рівень та забезпечити компанії стратегічну перевагу і стабільний розвиток.
- **Управління змінами** – здатність успішно діяти в умовах невизначеності, здатність ініціювати і очолювати процеси змін та брати на себе особисту відповідальність за результати змін. Здатність мотивувати співробітників щодо необхідності і суті змін, що впроваджуються. Вміння ефективно долати скепсис і заперечення.
- **Організаційне лідерство** - наявність у кандидата одночасно як авторитету ідейного лідера, так і адміністративного авторитету. Вміння створювати для людей зрозуміле і чітке бачення майбутнього розвитку компанії. Дбати про те, щоб стратегічні цілі були свідомими пріоритетами кожного співробітника, а також підтримувати впевненість колег у можливості досягнення цих цілей.
- **Управлінська ефективність** - вміння вибудовувати злагоджені прозорі системи управління, здатність ефективно керувати командою в умовах тиску кризових процесів, обмеженості ресурсів і пильної уваги (критики) зовнішніх цільових аудиторій.
- **Дипломатична мудрість** - здатність керувати конфліктами, досягати компромісу, налагоджувати конструктивні робочі відносини та вести складні переговори на високому рівні з клієнтами, постачальниками, фінансовими інститутами, партнерами, державними органами, тощо.