



ВОРОБЬЁВ Борис Фёдорович

Персональные данные:

Конт.тел.: +7 (916) 152-77-70 (WhatsApp, Viber)

E-mail: vorovbf@gmail.com

Skype: skimen

Проживание: Москва

Готов к переезду: Санкт-Петербург, Ярославль

Готов к командировкам

Зарплатные ожидания: 150 00000 руб. + бонусы за результат

Цель: соискание должности **Коммерческий директор / Директор по развитию продаж** в крупных производственно-торговых, торговых и дистрибьюторских (спортивные товары, продукты питания, FMCG, пищевые ингредиенты, оболочка, упаковка) компаниях: управление продажами и сервисом, оптимизация бизнес-процессов, управление ликвидностью, развитие бизнеса, управление качеством.

Профессиональные компетенции:

1. Стратегическое и операционное руководство деятельностью компании более 12 лет.
2. Опыт руководства коллективом более 300 человек, в том числе оперативное управление.
3. Успешный опыт управления продажами и услугами в различных сферах бизнеса (текстиль, спортивные товары и инвентарь, пищевая промышленность, рекламный бизнес).
4. Стратегическое планирование, управление рентабельностью, план/факт анализ, корректирующие действия.
5. Разработка, планирование, управление, оценка инвестпроектов с бюджетом свыше 30 млн.\$;
6. Управление транспортной, складской, закупочной и распределительной логистикой. Управление товарными запасами.
7. Разработка и реализация мер по повышению финансовой устойчивости предприятия;
8. Разработка стратегии продаж и организационной модели в регионе присутствия в формате бизнес-плана;
9. Разработка и внедрение перспективных инноваций в части оптимизации бизнес-процессов.
10. Планирование ключевых показателей эффективности компании, организация работы по учету и анализу результатов ФХД;
11. Реализация программ, направленных на достижение высоких показателей продаж и увеличения доли рынка.
12. Управление процедурами и процессами в сфере разработок новой продукции, модификации и совершенствованию существующей, контроля качества продукции;
13. Разработка новых видов продукции, брендинг, сертификация продукции;
14. Оценка факторов возникновения рисков, их анализ и организация работ по их минимизации;
15. Оптимизация мало перспективных и неприбыльных направлений;
16. Разработка и внедрение бизнес-процессов, операционных стандартов, выработка политик, формирование корпоративной культуры;
17. Работа с ключевыми показателями: объем продаж, наценка, валовая прибыль, общая и просроченная дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, рентабельность, EBITDA;
18. Комплекс маркетинга: конкурентный анализ, ценообразование, управление ассортиментным портфелем, курирование разработок, опытные образцы/запуск в серию.
19. Большой опыт в сфере управления проектами (цели/сроки/деньги/ люди), в т.ч. Start-up. Отличные навыки формирования и мотивации команды на проект;
20. Переговоры с VIP клиентами на уровне первых лиц. Личное сопровождение крупных сделок и ведение ключевых клиентов.

Успешные масштабные проекты:

- ✓ 2016-2017 г.: Создана эффективная структура розницы, снижена текучесть персонала, разработана стратегия развития розничной сети, изменена структура продуктовой матрицы. Результат - увеличение объем продаж на 30%.
- ✓ 2012: Оптимизация коммерческой службы, разработка и внедрение системы мотивации, расширение ассортиментной линейки, создание новых продуктов, внедрение системы качества, сформированы устойчивые каналы поставки сырья для производства; результат за 2012 год – рост продаж на 24% по итогам года;
- ✓ 2011: Оптимизация и формирование коммерческой службы, разработка системы мотивации для персонала, формирование каналов региональной дистрибуции
 - Внедрение системы CRM
 - Открытие региональных подразделений
- ✓ 2010 г. Подписан ряд контрактов с лидерами отрасли (Марс, Нестле, Крафт). Обеспечен устойчивый сбыт продукции комплекса, разработана линейка новых, усовершенствованных продуктов.