



Слепов Андрей Львович

Мужчина, 45 лет, родился 11 мая 1975

+7 (903) 7336134 — предпочитаемый способ связи • www.lvovich.tk

Lvovich.A@gmail.com

Skype: gruzmotors

Facebook: <http://www.facebook.com/Lvovich.A/>

Проживает: Химки

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Беларусь, Россия, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Генеральный директор

200 000

Высший менеджмент

руб.

- Управление малым бизнесом
- Администрирование

Занятость: проектная работа, полная занятость

График работы: гибкий график, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 15 лет 10 месяцев

Февраль 2020 —
Май 2020
4 месяца

ООО "ЗВИКТОРИ"

Санкт-Петербург, www.3victory.com/

Исполнительный директор

Полное операционное управление компанией. Формирование архитектуры и организационной структуры компании. Финансовое планирование и моделирование. Стратегическое развитие подразделений. Антикризисный менеджмент. Результат работы: описана архитектура компании и бизнес цели на 2 года работы. Закончена оргструктура компании. Создана система операционного финансового планирования и фин.модель развития компании на два года с 20% приростом по выручке. Сформирована система мотивации подразделений с генеральными и персональными графиками статистик. Описана и реализована директива работы при наступлении кризиса в нефтяной отрасли вызванной "нефтяной войной" по стоимости нефти и наступления самоизоляции по COVID19. В результате за три месяца проведенной работы были достигнуты растущие показатели по графику статистики ВЫРУЧКА, в апреле месяце компания выросла с 14 млн.р в январе, до 32 млн.р в апреле.

Март 2018 —
Январь 2020
1 год 11 месяцев

ООО "ГС-ПРО"

Москва, заборнастройку.рф/

Генеральный директор

Полное операционное управление компанией. Финансовое планирование и моделирование. Формирование плановых показателей работы компании. Организационная структура компании. Администрирование и менеджмент. Обеспечение полноценного функционирования офиса и производства. Результат работы: создана система финансового планирования и фин.модель компании на два года с 20% приростом по выручке. Сформирована система мотивации подразделений. Проведен ребрендинг, создан гайдлайн, сделан новый сайт и обновлены все элементы фирменного стиля в раздаточной продукции компании. За два года компания выросла по выручке со 135 млн.р в год до 220 млн.р в год. Сформировано новое направление по подготовке строительных площадок, с собственной выручкой за 2019 год 25 млн.р и подписанными контрактами на 2020 год в сумме 45 млн.р. Что привело к финансовому плану на 2020 год свыше 300 млн.р. оборота. Компания выросла не только финансово, но

и как организация. Численный состав вырос в 3 раза, увеличился офис и производство.

Февраль 2017 —
Ноябрь 2017
10 месяцев

ООО "Первый КМЦ"

Россия, www.пкмц.рф

Директор по маркетингу

Руководство отделом маркетинга, в том числе, поиск персонала, планирование, распределение задач, контроль над исполнением, отчетность. Разработка и реализация он-лайн и офф-лайн стратегии продвижения медицинского центра на местном, областном, межрегиональном и федеральном рынке. (Планирование и контроль реализации маркетинговых мероприятий на каждом из рынков). Бюджетирование, анализ затрат и оборотных средств, проведение рекламных кампаний в объеме 2,5 млн.руб. в месяц. Создание новых сайтов для компании и их продвижение. Достижения: Формирование маркетинговой стратегии до 2020 года и KPI показателей работы отдела, увеличение базы уникальных пациентов на 60% за 2017 год, что составляет 35% доли рынка пациентов Коврова и Ковровского района, реализация концепции медицинского туризма золотого кольца. Золотой партнер АОММТ. Обновленная брендинговая концепция ПКМЦ.

Август 2015 —
Март 2017
1 год 8 месяцев

ООО "Мой Продукт"

Россия, www.мой-продукт.рф

Руководитель проекта. Директор по маркетингу.

Создание Российской брендинговой платформы. Проект «Мой Продукт» направлен на информативную поддержку Российских производителей. Идея проекта направлена на развитие патриотической ноты, с возможностью познакомить рядового потребителя с товарами, произведенными на территории России, а так же предоставить им возможность приобрести этот товар, на специально созданном интернет ресурсе и в сети розничных магазинов на территории РФ. Основной акцент направлен на товары, произведенные из российских комплектующих, российского сырья и под российским торговым знаком - под девизом «Чисто русский продукт». В каталоге товаров будут представлены все группы товаров народного потребления, кроме продуктов питания. Слоган проекта «Для Страны! Для Каждого! Для Тебя!». Достижение: создан бренд Мой Продукт, зарегистрирована торговая марка, сформирован бизнес план и финансовая модель проекта на 4 года, созданы интернет площадка <http://мой-продукт.рф> и интернет-магазин <http://мойproduct.welpis.ru/>

Январь 2014 —
Июль 2015
1 год 7 месяцев

ООО «Ди Эф Ай Аксессуары»

Россия, www.gmcollection.ru

Руководитель интернет проектов

Создание сайтов с «нуля». Руководство и организация специалистов по созданию интернет магазинов www.opel-collection.ru, www.cadillac-collection.ru, www.gmcollection.ru, а так же сайта www.dfiaccessories.ru. Создание технических заданий для SEO-специалистов, web-дизайнеров, web-программистов, копирайтеров. Открытие и продвижение социальных групп на базе исходных интернет магазинов в ВКонтакте и Фейсбуке. На страницах ВКонтакте открытие мини интернет магазинов для on-line продажи в самих группах.

По совместительству с 01.07.2014 г. И.О. Руководитель департамента поставок сувениров Renault. Проведение встреч и переговоров с отделом маркетинга, закупок и заказов Рено. Согласование и организация отгрузок сувенирной продукции. Осуществление заказов у поставщиков и изготовителей упаковки. Анализ затрат и оборотных средств, бюджетирование.

Достижения:

Создание и запуск сайта www.dfiaccessories.ru, www.opel-collection.ru, www.cadillac-collection.ru.

Открытие социальных групп с мини интернет магазинами в ВКонтакте и их продвижение.

Отгрузка заказов в Рено за июнь-декабрь 2014 г. на сумму более 2200000 рублей, что на 50% больше чем за первое полугодие 2014 года.

Сентябрь 2012 —
Июль 2013

ООО «КерамАльянс». Компания

Генеральный директор

ООО «КерамАльянс». Компания Gresstyle. www.gresstyle.com Импорт керамогранита из Китая. Оптовая торговля. Руководство персоналом (10 человек), в том числе, набор персонала, планирование, распределение задач, контроль над исполнением, отчетность; Бизнес-планирование на долгосрочную и среднесрочную перспективу; Планирование продаж, контроль за выполнением плана продаж, его динамикой; Анализ затрат и оборотных средств, бюджетирование; Участие в переговорах с поставщиками и клиентами, заключение годовых контрактов; Разработка мероприятий по эффективному функционированию и росту показателей деятельности складской и транспортной логистики; Подготовка документов, необходимых для таможенного оформления; Взаимодействие с таможней; Контроль хозяйственной деятельности; Обеспечение правильного и своевременного документооборота и отчетности сотрудников отдела; Работа с дилерами по Москве и регионами; Поиск новых возможностей по увеличению продаж (поиск новых партнеров, оптимизация работы сотрудников, разработка предложений по ассортименту/ценам).

Достижения:

Организация предприятия с нуля; Подписание контракта с фабрикой в Китае; Участие в выставочных проектах ЦВК «Экспоцентр», что было коммерчески выгодным и в полной мере способствовало успеху бизнеса; Складской запас на 200000\$.

Март 2011 —
Сентябрь 2012
1 год 7 месяцев

ЗАО «Технопром». Компания

Россия, www.iexpedition.ru

Генеральный директор

ЗАО «Технопром». Компания IExpedition. www.iexpedition.ru Международные грузоперевозки. Таможенное оформление грузов. Автозапчасти из Кореи, Дубаи. Москва. Руководство персоналом (12 человек), набор персонала, планирование, распределение задач, контроль над исполнением; Ведение переговоров; Развитие новых направлений деятельности; Анализ затрат и оборотных средств, логистика, бюджетирование; Решение и урегулирование спорных вопросов; Отслеживание финансовых перемещений; Продвижение сайта компании в интернет среде; работа с рекламными компаниями; Разработка внутреннего программного обеспечения на базе платформы Клиент-Коммуникатор; Работа с зарубежными партнерами; Работа с регионами.

Достижения:

Внедрение нового программного обеспечения на базе платформы Клиент-Коммуникатор (контроль деятельности и финансового оборота коммерческого отдела); Развитие направления быстрой доставки из Кореи через Владивосток с общей прибылью более 100000\$ за год.

Август 2006 —
Март 2011
4 года 8 месяцев

ООО «Интернешнл Экспедишн». Компания

Россия, www.iexpedition.ru

Исполнительный директор коммерческого отдела

ООО «Интернешнл Экспедишн». Компания IExpedition. www.iexpedition.ru Международные грузоперевозки. Таможенное оформление грузов. Автозапчасти из Кореи, Дубаи. Москва. С 2009 года И.О. Исполнительный директор коммерческого отдела. Руководство персоналом (6 человек), набор персонала; Взаимодействие с таможней и организация таможенного оформления товаров различной номенклатуры; подготовка документов, необходимых для таможенного оформления в соответствии с заявленным режимом; проверка правильности составления таможенных документов; интерпретация товаров в соответствии с ТН ВЭД; проверка правильности, полноты заполнения и комплектности товаросопроводительных документов; Ведение переговоров; Развитие основного направления деятельности; Создание нового сайта компании, продвижение в интернет среде, работа с рекламными компаниями; Организация участия в выставках Крокус-Экспо и Экспоцентр; Общее руководство коммерческого отдела. Командировочные поездки в Германию, ОАЭ Дубаи, Владивосток;

Достижения:

Создание нового сайта компании и его продвижение. Развитие новой еженедельной авиа схемы из Кореи по доставке автозапчастей с доходностью от 80000\$ в год. Организация и участие в более 10 выставках Крокус-Экспо и Экспоцентр. Развитие схемы контейнерных доставок через Владивосток из Кореи и Китая.

Февраль 2006 —
Июль 2006
6 месяцев

ООО "Электрокороб+". Компания

Россия, www.gruzmotors.ru

Коммерческий директор

ООО "Электрокороб+". Компания Грузмоторс. Оптовая торговля запчастями для грузовиков европейского производства. Руководство персоналом, набор персонала, обучение, организация труда; Контроль хозяйственной деятельности; Анализ затрат и оборотных средств, логистика, бюджетирование; Работа с регионами; Ведение переговоров; Решение и урегулирование спорных вопросов; Развитие основного направления деятельности; Отслеживание финансовых перемещений; Общее руководство компанией; Организация предприятия с нуля.

Март 2003 —
Апрель 2005
2 года 2 месяца

ООО "КОНЖЕ"

Россия, veshki.world-gym.com/

Фитнес-директор

Фитнес- директор. Руководство фитнес департаментом; Руководство персоналом (более 20 человек), набор, обучение, организация труда; Контроль хозяйственной деятельности; Развитие основного направления деятельности; Отслеживание финансовых перемещений; Организация фитнес-клуба с нуля.

Образование

Высшее

2006

Российская Таможенная Академия

Таможенное оформление, Квалификационный аттестат

1999

Российская Государственная Академия Физической Культуры

Физическая реабилитация и рекреация, Диплом с отличием

1994

Московское медицинское училище № 19

Фельдшерское отделение, Диплом с отличием

Повышение квалификации, курсы

2019

АТМ

АТМ-ГРУПП, Финансовое планирование

2013

Бизнес тренинг «Презентация, ведение переговоров»

Тренинговая компания «УделПрофи», Презентация, ведение переговоров

2013

Бизнес тренинг «Навыки деловой коммуникации»

Тренинговая компания «УделПрофи», Навыки деловой коммуникации

2013

Торговля на рынке Forex

Тренинг «Profit Group», Треjder финансовых рынков

Тесты, экзамены

2018

ПРОФЕССИЯ: интернет-маркетолог

smmlemon.ru, интернет-маркетолог

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — А1 — Начальный

Навыки Управление интернет-проектами Продвижение бренда B2C маркетинг
Управление проектами Internet Marketing Импорт
Разработка маркетинговой стратегии Планирование маркетинговых кампаний
Управление командой Участие в профессиональных выставках
Маркетинговое планирование Руководство коллективом Архитектура компании
Финансовое моделирование Финансовое планирование
Организационная структура компании

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории А, В

Дополнительная информация

Обо мне Отличные навыки коммуникации;
Прекрасные способности к обучению;
Более чем 17 -летний опыт руководящей работы;
Умение самостоятельно принимать решения и нести ответственность, настойчивость в достижении целей, аналитическое, структурированное мышление, лидерские качества. Навыки бюджетирования и финансового планирования Опыт в организации предприятий «с нуля» Умение налаживать контакты, выстраивать связи, поддерживать долгосрочные отношения с клиентами. Успешный опыт управления персоналом численностью более 20 человек Компьютерные навыки: Win XP, 7,8, Mac OS X, Android, MsOffice, A&A (программа для фитнес клубов), 1С: Предприятие (ТиС), CRM Битрикс 24, Графические редакторы, Adobe Photoshop, Corel, Paint Net, видеоредактор Final Cut Pro
Спортсмен, водительский стаж 20 лет.