

**Соискание должности ДИРЕКТОРА
в новом гипермаркете в Краснодаре****Труханов Виктор Александрович**

Тел. (моб.) 8 (906) ***-**-**. E-mail: 2770187@****.ru

Год рождения: 13.05.1980. Семейное положение: женат.

Профессиональная деятельность:

- **апрель 2008–по н. в. ООО «****»** (более 15 тыс. человек персонала, более 30 гипермаркетов). **Заместитель директора торгового комплекса** (в прямом подчинении 300 человек, в функциональном подчинении 10 человек).

Должностные обязанности:

Контроль за работой гипермаркета и контроль за соблюдением правильности выполнения основных процедур служб комплекса. Анализ финансовых результатов и хозяйственной деятельности торгового комплекса – принятие решений по основным вопросам, разработка и реализация планов по оптимизации работы ТК. Контроль за коммерческой работой нижестоящего звена – руководителями секций – проверка правильности заказов, соблюдения ассортиментной и коммерческой политики компании. На данной позиции дополнительно отвечал за организацию оптовой программы ООО «****» в регионе и за выполнением и соблюдением корпоративной системы менеджмента (основные процедуры и правила, принятые в компании во всех аспектах деятельности ТК).

Достижения и проекты:

Открытие (с «нуля») двух торговых комплексов. Был инициатором и реализовал программу по увеличению клиентского потока в гипермаркет путем организации конечного пункта маршрутных такси на территории ТК. Был инициатором и реализовал программу по организации электронного стола заказов «MatMax» (продукты питания, представленные в ТК были аналогичным образом представлены в онлайн-обновляемой электронной версии). Разработал и реализовал с помощью 6 помощников оптовую стратегию ТК в регионе;

- **сентябрь 2006–апрель 2008. ООО «АШАН-Россия»** (более 20 тыс. человек персонала, более 400 гипермаркетов);

июнь 2007–апрель 2008. Гипермаркет «АШАН» – Краснодар-1, внутренний перевод в связи с открытием гипермаркетов в новом регионе – ЮФО.

Менеджер направления (в прямом подчинении 14 человек, в функциональном – 1 человек.). Группа товаров: «Игрушки. Товары для сада. Товары для спорта и отдыха на открытом воздухе. Багаж».

Должностные обязанности:

Изучение и анализ конкурентов. Мониторинг рынка Краснодара. Выстраивание ассортимента в порученной группе товаров. Определение ценовой политики. Разработка проекта успешного развития данной группы товаров в Краснодаре в рамках гипермаркета. Набор, обучение и управление персоналом для успешной реализации торгового процесса. Подготовка и открытие гипермаркета во вверенных направлениях. Проведение сезонных торговых операций по каждому из вышеперечисленных направлений. Анализ проведения сезонных акций. Подготовка предложений по изменению структуры ассортимента в связи с уникальностью торговой площадки (ЮФО). Учет движения товара – заказ, отслеживание поставок (решение спорных вопросов с логистикой), ежедневный контроль продаж, мерчандайзинг. Выполнение обязанностей дежурного директора по гипермаркету.

Достижения и проекты:

– Показал лучшие результаты среди всех вновь открывшихся гипермаркетов сети во вверенных мне направлениях. По результатам работы отдел стал самым эффективным по соотношению выручки и числа клиентов отдела к выручке и числу клиентов магазина. Самая большая доля

рынка по России среди магазинов сети в направлениях «игрушки и спорт». Текущая кадровая нагрузка на момент увольнения составляла 0% (средняя по магазину – 40% в полугодие). При этом затраты на персонал во вверенных мне отделах были одними из самых низких по России. Сезонные операции в 1,5–2,0 раза эффективнее аналогичных магазинов сети гипермаркетов «Ашан».

– Разработал и реализовал проект по слиянию отдела «Сад» и «Цветочной лавки», в результате чего оборот отдела увеличился в 1,5 раза.

– Средний ежемесячный оборот всех моих отделов составляет 6–7 млн руб., или 100–150 тыс. артикулов;

сентябрь 2006–май 2007. Гипермаркет «АШАН» – Химки (МО) (более 1000 человек персонала).

Менеджер направления (в прямом подчинении 22 человека, в функциональном – 1 человек).

Группа товаров: «Игрушки. Товары для сада. Товары для спорта и отдыха на открытом воздухе. Багаж».

Должностные обязанности:

Мониторинг рынка Москвы. Управление персоналом для успешной реализации торгового процесса. Проведение сезонных торговых операций по каждому из вышеперечисленных направлений. Анализ проведения сезонных акций. Учет движения товара: заказ, отслеживание поставок (решение спорных вопросов с логистикой), ежедневный контроль продаж, мерчандайзинг. Выполнение обязанностей дежурного директора по гипермаркету.

Достижения и проекты:

Разработка и реализация проекта «Веломастерская», направленная на увеличение продаж в сегменте велоспорта путем оказания услуг по сборке и предпродажному обслуживанию и настройке велосипедов. Оборот сегмента увеличился в 2 раза. Продажи сопутствующего велооборудования увеличились в 4 раза.

• **май 2006–сентябрь 2006. ООО «Мебельное объединение, Кавказ»** (головное подразделение, более 400 человек персонала).

Коммерческий директор. В прямом подчинении 25 человек, в функциональном – 42 человека.

Должностные обязанности:

Организация работы отдела продаж. Решение вопросов и проведение мероприятий влияющих на увеличение объемов продаж и географии торговли компании. Контроль за реализацией рекламной политики фирмы.

Достижения и проекты:

Был инициатором и руководителем группы по разработке торговой марки «Мебельное объединение, Кавказ». Руководил открытием региональных филиалов в Новороссийске, Сочи и разработкой фирменного каталога компании;

• **январь 2006–май 2006. ООО «Новый Кавказ».** Структурное подразделение

ООО «Мебельное объединение, Кавказ». Более 300 человек персонала.

И.о. начальника отдела продаж (в прямом подчинении 20 человек, в функциональном – 32 человека).

Должностные обязанности:

Организация работы отдела продаж. Подбор и прием на работу персонала для работы отдела. Разработка обучающих программ для сотрудников. Разработка и реализация ценовой политики фирмы. Анализ ситуации на мебельном рынке (маркетинговые исследования. Разработка и реализация стратегии по позиционированию компании на рынке. Контроль работы сотрудников отдела продаж – постановка задач, разработка индивидуальных планов и задач, анализ эффективности деятельности менеджеров по продажам, торговых представителей, диспетчеров, маркетологов, менеджеров по рекламе. Работа над расширением ассортимента ряда. Налаживание сотрудничества с крупными реализаторами продукта компаний ТД «СБС», ТД «Три Кита» (Москва), ТД «Свитязь» (Петропавловск-Камчатский). Разработка и контроль над выполнением мероприятий по позиционированию компании на рынке Краснодарского края, России.

Достижения и проекты:

Разработал и внедрил новую схему работы отдела продаж – через сбор информации о потенциальных клиентах по телефону посредством диспетчеров, которые обзванивали их. Таким образом была сокращена функция сбора информации торговыми агентами. Они выезжали по уже предоставленным наводкам и примерным психологическим портретам потенциальных клиентов. Эффективность торгового агента увеличилась с 6 до 15–20 встреч в день. Количество заказов по городу увеличилось втрое. Разделение обязанностей по сбору информации и заключению сделок позволило существенно снизить затраты на содержание офиса, нескольких телефонных линий и процентные бонусы торговым агентам. Централизация собранной информации и разделение обязанностей позволило организации увеличить оборот в 4 раза;

- **май 2005–январь 2006.** ООО «Градиент-Мебель» (*структурное подразделение* ООО «Новый Кавказ»). *Более 300 человек персонала.*

Маркетолог. Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании;

- **январь 2003–апрель 2005.** ООО «Богемия Плюс – К». *Более 300 человек персонала. более 15 торговых точек.*

Менеджер по рекламе. Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании;

- **октябрь 2002–январь 2003.** ООО «РИОКОМ».

Директор. Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании;

- **март 1998–июнь 2002.** Федерация бодибилдинга и фитнеса России.

Специалист по связям с общественностью. Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании.

Образование:

1997–2002. Кубанский государственный университет. Факультет журналистики. Квалификация – журналист (средний балл по диплому – 4,6).

Повышение квалификации:

2007–н. в. Московский экономико-финансовый институт. Факультет менеджмента организации, квалификация – менеджер.

Навыки:

Уверенный пользователь ПК: пакет программ Microsoft Office; GIMA – специализированная программа по учету и движению товаров.

Личные качества:

Коммуникабельность, ответственность, организаторские способности, аккуратность, оптимизм, умение делегировать обязанности, ставить задачи большому количеству подчиненных в соответствии с выбранной стратегией развития компании и быстро добиваться необходимого результата.

Жизненное кредо: добивается тот, кто ставит **ЦЕЛЬ**, затем планирует и последовательно решает задачи. Сплоченная и обученная **КОМАНДА** единомышленников – залог **ЭФФЕКТИВНОГО** решения поставленных задач.



Хорошо: карьерный рост, профессиональный опыт, структура резюме, указаны ключевые навыки, достижения и проекты, четко сформулированы жизненное кредо и личные качества.

Желательно доработать: указать место жительства, дополнительный телефон, форму текущего образования, есть ли автомобиль.