



# Колбин Илья Ильич

Мужчина, 53 года, родился 17 января 1969

+7 (903) 7866328

kolbb@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Свиблово

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Санкт-Петербург, Ульяновск, Калининград, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Технический директор. Руководитель отдела сервиса.

Специализации:

— Начальник производства

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 30 лет 1 месяц

Сентябрь 1992 —  
настоящее время  
30 лет 1 месяц

### Опыт работы в ГК Независимость, ГК Рольф, ГК Автомир, Консалтинговое агентство Автобосс.

С 1992 года по настоящее время - на различных управляющих позициях в автомобильном бизнесе.

Опыт управления дилерскими предприятиями в кризис в составе крупных холдингов. Опыт работы с брендами: Audi, Volkswagen, BMW, Jaguar, Land Rover, Volvo, Ford, Mazda, Peugeot, Mitsubishi, Fiat, Kia, Hyundai, Nissan, Toyota, Lada, КАМАЗ, ЗИЛ, ГАЗ, УАЗ.

Профессиональный рост:

1992: механик, продавец ЗЧ, продавец автомобилей, МК

1996: начальник ремонтных мастерских легковых и грузовых автомобилей. Площадь мастерских 3000 кв метров, более 60 постов, 5 специализированных цехов по капитальному ремонту агрегатов,

2004: главный механик ГК. Проектирование и строительство новых дилерских центров, бюджетирование затрат, контроль закупок, управление сервисной службой по ремонту и ТО оборудования сервиса.

2006: сервис менеджер. 30 постов, производительность слесарного производства 14 000 нч, кузовное производство 4800 нч на одной камере.

2010: генеральный директор ДЦ. Объем ежемесячных продаж до 900 автомобилей.

2011: генеральный директор объединенного кузовного производства крупного холдинга. 10 брендов, 7 территорий, выработка в месяц более 36 000 НЧ.

2015: генеральный директор компании по продаже запасных частей. Ежемесячный оборот до 200 миллионов.

2019: директор сервиса ГК. 7 брендов, слесарное производство более 70 постов, кузовное производство 4 камеры, ОЗЧ.

2020 по настоящее время ведущий консультант АвтоБосс

Личные достижения.

Персонал✓: Опыт управления персоналом до 600 человек. Решил проблему с текучкой кадров с помощью организации системы наставничества для учеников механика, мастеров консультантов, операторов сервис бюро. Создал систему «кадровый резерв» из внешних и внутренних ресурсов. Ввел прозрачную и понятную систему мотивации, направленную на достижение максимальной производительности труда и прибыли предприятия. Оцифровал систему оценки персонала. Ввел механизм сплочения ведущих сотрудников сервиса для более

эффективного внедрения новых технологий продаж. Организовал «соцсоревнование» для всех должностей сервиса с ежеквартальным премирование персонала ценными, индивидуальными подарками. Организовал социальную поддержку персонала в сложных жизненных ситуациях без применения бюджетных средств. Разработал авторскую технологию обучения перспективных сотрудников с целью замещения руководящих вакансий, подготовлено более десяти руководителей сервиса для таких брендов как BMW, Land Rover, Ford, Mazda, Peugeot, Mitsubishi, Kia, Hyundai, Nissan, Lada.

Слесарное производство✔: Создал и внедрил технологии продаж сервисных услуг позволивших увеличить выработку механиков до 240 н/ч, выработку МК до 1200 н/ч, выработку на подъемник до 530 н/ч, увеличение суммы чека в 2 раза. Увеличил показатели качества обслуживания клиентов, вверенные подразделения лидеры в топ 3 среди других дилеров. Создал и внедрил технологии диалоговой (интерактивная) приемки для премиальных и массовых брендов.

Кузовное производство✔: Управление от 7 до 26 кузовными станциями одновременно в рамках крупных дилерских холдингов в разных регионах. Внедрил технологию розничных продаж на потоке от СК, внедрил технологию по привлечению дополнительного трафика. Обеспечил прирост прибыли на 35%. Разработал и внедрил авторскую технологию бизнес-процессов направленных на эффективное использование ресурсов, сократил расходы на 56%. Опыт эффективных переговоров со страховыми компаниями. Увеличил КВ с текущих показателей за один месяц на 10%, поднял КЗ до 1.3. Увеличил за один год чистую прибыль кузовного предприятия в 5 раз.

Запасные части✔: Одним из первых организовал высоко маржинальную оптовую продажу запасных частей, добился звания Лучший дилер по оптовой продаже запасных частей. Создал интернет-магазин, выстроил работу с поставщиками ВЭД, сократил неликвиды до 3%, увеличил сервисный коэффициент до 92%. Одним из первых организовал дистанционную скупку неликвидных складов закрывающихся дилерских предприятий по комиссионной схеме.

Грузовой сервис✔: организовал коммерческий ремонт грузовой техники на базе государственного предприятия, за счет полученных средств заменил оборудование и инструмент на общую сумму 36 000 евро, провел косметический ремонт цехов.

Строительство новых центров✔: спроектировал и ввел в эксплуатацию 2 дилерских предприятия на 30 постов каждый. Участвовал в проектировании и вводе в эксплуатацию завода кузовного ремонта расчетной мощностью 600 тысяч н/ч в год. Построил и ввел в эксплуатацию за 1 месяц цех кузовного ремонта с «0», площадь строительства 3000 квадратных метров.

Консалтинг✔. Ведущий консультант Автобосс, аудиты бизнес-процессов, построение и внедрение бизнес-процессов, направленных на повышение прибыли предприятий.

Проведение мастер классов по повышению эффективности управления слесарным и кузовным производством.

## Образование

---

### Высшее

1992

#### **ОВТИУ. Омское Высшее Танковое Инженерное Училище**

Эксплуатация колесной и гусеничной техники. , Инженер - механик

## Повышение квалификации, курсы

---

2011

#### **Joe Verde (Практика лидерства в управлении продажами, Повышение эффективности управления дилерской компанией), CBSD ( Эффективное обслуживание клиентов, Оценка в системе управления персоналом, От стратегии к тактике Влияние**

**управленческих решений на конечный продукт, Финансы для нефинансовых менеджеров), STI (Повышение качества сервиса, Системный подход к развитию персонала, Управление Дилерским центром через финансовые показатели, Повышение прибыльности и развитие послепродажного бизнеса).**

1

## Ключевые навыки

---

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Работоспособность   Антикризисное управление   Управление проектами  
Ведение переговоров   Управление персоналом  
Оптимизация бизнес-процессов   Бюджетирование  
Организаторские навыки   Руководство коллективом   Мотивация персонала  
Стратегическое планирование   Бизнес-планирование  
Управление командой   Управление затратами   Подбор персонала  
Обучение персонала   Управление предприятием   B2B Продажи  
Оптимизация затрат   Работа в команде   Пользователь ПК  
Заключение договоров   Проведение презентаций   Деловое общение  
Деловая коммуникация   Телефонные переговоры   Обучение и развитие  
Работа с большим объемом информации   Умение работать в команде  
Делопроизводство

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль

Права категории А, В, С

## Дополнительная информация

---

Рекомендации

Рольф

Дытченкова Юлия Викторовна (Директор Операционного департамента)

Рольф

Резоухов Илья Вячеславович (Заместитель директора, Департамент корпоративной безопасности.)

Автомир

Романов Иван Анатольевич (Руководитель УФСКБ)

Рольф

Архипов Владимир (Руководитель сервисной служб)

Консалтинговое агентство АвтоБосс

Григорьева Татьяна Викторовна (Генеральный Директор)

Обо мне

Уважаемые коллеги, я тот самый идеальный работник — редкий «зверь». Наша численность — около 0,04% от всего персонала. Не упустите свой шанс☐