



Широков Семен Геннадьевич

Мужчина, 32 года, родился 17 сентября 1989

+7 (950) 6267990 — предпочитаемый способ связи
shirokov.sg@gmail.com

Проживает: Москва, м. Павелецкая

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Москва, Санкт-Петербург, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

**Директор по послепродажному обслуживанию,
технический директор дилерского центра**

300 000
руб.

Специализации:

- Технический директор (СТО)
- Коммерческий директор (ССО)

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 13 лет 3 месяца

Июль 2021 —
настоящее время
1 год 1 месяц

РОЛЬФ, группа компаний

Москва, www.rolf.ru

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель мультибрендового сервиса

- Разработка и организация проекта по мультибрендовому сервису автомобилей с пробегом.
- Подбор, адаптация и обучение персонала.
- Разработка и внедрение бизнес процессов направленных на улучшения качества клиентского сервиса (расчет Relation Rate, электронный планировщик, рекомендации)
- Оперативное управление слесарной зоной.
- Составление бизнес плана и бюджета проекта.

Достижения:

- Организация подразделения "с нуля".
- Выход на точку безубыточности на 3 месяц проекта.
- Подбор, обучение и адаптация фронт лайн линейки диллерского центра.
- Заключение договора на сотрудничество с автотранспортным техникумом по трудоустройству студентов последнего курса и согласование для них индивидуального учебного плана. Единовременное трудоустройство 5 автослесарей.
- Интеграция электронного планировщика записи по слесарному цеху.
- Внедрение расчета Relation Rate
- Увеличение конверсии по записи клиентов на сервис до 38%.
- Лучшие показатели по работе с рекомендациями и расширениями по локации. Средние показатели 90%.

Июль 2019 —
Декабрь 2020
1 год 6 месяцев

ГК АГАТ, Тойота Центр Сыктывкар

Сыктывкар, [agat-group.com/about/?](http://agat-group.com/about/)

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Директор по послепродажному обслуживанию

- Организация производства всех видов работ по послепродажному сервисному обслуживанию и ремонту.
- Организация работы отдела запасных частей, дополнительного оборудования и аксессуаров.
- Контроль соблюдения корпоративных стандартов, установленных компанией дистрибьютора в целях предоставления клиентам услуг высокого качества.
- Повышение эффективности работы, обеспечение роста объемов продаж сервиса.
- Контроль качества предоставляемых услуг, продаж запасных частей и дополнительного оборудования.
- Оценка и анализ рынка услуг в регионе.
- Анализ результата работы сервиса. Разработка и проведение мероприятий по повышению качества производимых работ, снижение трудовых и материальных затрат.
- Планирование и контроль выполнения планов по реализации услуг сервиса.
- Организация рационального использования всех производственных и складских мощностей.
- Разработка и внедрение систем мотивации, направленных на заинтересованность сотрудников в эффективной работе, их стремление к обучению и повышению квалификации.
- Контроль соблюдения работниками трудовой дисциплины, техники безопасности и норм охраны труда, противопожарной безопасности.
- Составление годового бюджета подразделения.

Достижения:

- Снижение издержек склада за счет реализации неликвида на 93% (с 14млн. руб до 900 тысяч руб.)
- Внедрение проекта Джо Верде в подразделении и проекта персональный консультант.
- увеличение объема продаж на 8.7% в 2019 году.
- Реструктуризации подразделения и оптимизация должностей отдела запасных частей и кузовного цеха.
- Увеличение объема продаж кузовного цеха на 26.3% в 2019 году.
- Увеличение процента отработки входящего трафика с 50% до 87%.
- Увеличение процента удержания активного парка клиентов.
- Увеличение жизненного цикла клиента с 32 % до 50%.

Май 2018 —
Июнь 2019
1 год 2 месяца

ГК АГАТ, Тойота Центр Нижний Новгород Восток

Нижний Новгород, [agat-group.com/about/?](http://agat-group.com/about/)

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела запасных частей

- Управление и организация работы отдела запасных частей.
- Обеспечение бесперебойного наличия ликвидных товаров на складе, оптимизация склада (планирование складских запасов, своевременное пополнение ликвидных позиций, разработка и внедрение эффективных мероприятий по избавлению от неликвида).
- Ежемесячный анализ финансовых результатов деятельности своего подразделения, принятие мер по сокращению затрат и увеличению прибыльности подразделения.
- Планирование работы отдела запасных частей, прогнозирование спроса на запасные части, дополнительное оборудование, аксессуары, как для розничных продаж, так и для бесперебойной работы сервиса по ремонту, техническому обслуживанию и гарантийному

ремонту автомобилей.

- Организация и принятие непосредственного участия в инвентаризациях.
- Организация работы по привлечению оптовых покупателей.
- Планирование и организация мероприятий по стимулированию продаж и привлечению новых клиентов. Участие в разработке рекламных акций.

Достижения: оптимизация складских остатков - увеличение коэффициента оборачиваемости с 0.14 до 0.73, сертификация складского хранения Toyota Service Management присвоение дилерскому центру первого уровня TSM L1, увеличение объема оптовых продаж на 600%, Увеличение доли продаж дополнительного оборудования на 129%, внедрение и оптимизация автоматических заказов в 1С.

Июль 2017 —
Апрель 2018
10 месяцев

СПЛАТ - КОСМЕТИКА

Санкт-Петербург, www.splat.ru

Розничная торговля

- Несетевая розница, мелкий опт

Товары народного потребления (непищевые)

- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (производство)

Regional Key Account Manager (Региональный менеджер по работе с ключевыми торговыми сетями)

- выполнение плановых показателей по товарообороту SELL-IN, SELL-OUT.
- расширение дистрибьюции (увеличение торговых точек и увеличение продаж в каждой торговой точке) за счет входа в сети с целью увеличения товарооборота.
- формирование и реализация бюджетов по дистрибьюторам/торговым сетям, промобюджета на дистрибьюторов/торговые сети, бюджет по акциям, направленным на увеличение товарооборота в торговых сетях с целью планового использования денежных средств выделенных компанией на продвижение продукции в торговых сетях
- согласование коммерческих условий работы с торговыми сетями.
- расширение представленности продукции компании за счет ввода новых SKU в торговые сети.
- управление подчиненными с целью достижения поставленных задач и повышения эффективности работы подразделения.

Достижения: Увеличение представленности SKU в торговых сетях на 20%, возобновление сотрудничества с крупной торговой сетью, сокращение затрат годовых затрат на 50% с крупной торговой сетью в г. Санкт-Петербург и согласование более выгодных коммерческих условий

Апрель 2015 —
Июль 2017
2 года 4 месяца

Авто-Иксора

Нижний Новгород, www.auto-ixora.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)

Руководитель направления оптовых продаж ЦФО

- организация работы, мотивация и контроль коммерческого отдела в центральном федеральном округе (30 человек в подчинении. Москва, Ярославль, Кострома, Иваново, Владимир, Тверь, Воронеж, Старый Оскол, Липецк, Курск, Белгород, Нижегородская область).
- подбор и обучение руководителей обособленных подразделений и территориальных менеджеров.
- организация работы территориальных менеджеров с клиентами: увеличение активной клиентской базы, повышение среднего чека, контроль за наценкой, помощь в заключении дилерских контрактов с крупными сетями.
- организация работы по работе с дебиторской задолженностью.
- бизнес-планирование, формирование бюджета подразделения (месячное, квартальное, годовое) и контроль его исполнения.

- организация работы направления с максимальной рентабельностью.
- анализ работы территориальных менеджеров и формирование отчетов по работе направления.
- запуск направлений доставки и формирования отдела продаж в новых регионах.
- внедрение новых регламентов и бизнес-процессов.
- постоянный мониторинг ценовой политики Компании, ее оптимизация.
- обеспечение заданного уровня оборачиваемости товаров.
- координация разработки планов продаж и финансовых планов.

Достижения: Запуск и формирование отдела продаж "с нуля" в г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Тверь; Увеличение объема продаж по существующим направлениям на 25% в течении 2016 года; Снижение дебиторской задолженности (минимальная дебиторская задолженность по отношению к обороту среди 5 руководителей направлений оптовых продаж), внедрение более десятка новых бизнес-процессов в работу, положительно сказавшихся на развитии компании.

Сентябрь 2014 —
Апрель 2015
8 месяцев

X5 RETAIL GROUP

Россия, www.X5.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

Директор магазина

- организация и контроль работы сотрудников
- выполнение плановых показателей по товарообороту магазина и минимизация потерь
- ведение отчетности
- контроль заказа, приемки, списания и планирование товарные запасов
- проведение локальных инвентаризаций и участие в плановых инвентаризациях в магазинах куста
- Контроль и проведение реконструкции магазина.

Достижение: Увеличение товарооборота магазина на 25%, снижение потерь магазина до норматива, открытие магазина "с нуля" после реконструкции.

Апрель 2014 —
Сентябрь 2014
6 месяцев

X5 RETAIL GROUP

Россия, www.X5.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

Заместитель директора магазина

- организация и контроль работы сотрудников
- выполнение плановых показателей по товарообороту магазина и минимизация потерь
- ведение отчетности
- контроль заказа, приемки, списания и планирование товарные запасов
- проведение локальных инвентаризаций и участие в плановых инвентаризациях в магазинах куста

Ноябрь 2013 —
Январь 2014

2ГИС

3 месяца

Нижний Новгород, 2gis.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель группы продаж

- планирование, организация и контроль работы менеджеров по продажам
- управление персоналом: подбор, мотивация, оценка, обучение
- выполнение поставленных задач по планам продаж
- проведение утренних и вечерних собраний с командой менеджеров по продажам
- ежедневная отчетность руководству
- сбор и анализ информации о ситуации на рынке рекламы

Достижения: набор новой группы менеджеров по продажам

Июнь 2012 —
Ноябрь 2013
1 год 6 месяцев

Авто-Иксора

Нижний Новгород, www.auto-ixora.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)

территориальный менеджер оптового отдела

- развитие и поддержка клиентской базы на территории Нижегородской области
- активные продажи в сегменте B2B
- непосредственное участие в стратегическом планировании развития компании на территории Нижегородской области
- контроль и обеспечение положительного прироста показателей на выделенной мне территории, такие как товарооборот, like-for-like
- проведение на вверенной территории промо-акций, повышающих лояльность покупателей
- участие в проведении инвентаризаций в компании
- анализ продаж с целью выяснения топовых позиций и позиций с низкой оборачиваемостью для оптимизации товарных запасов и создания локальных прайс-листов для магазинов
- проведение мониторинга цен и акций у конкурентов
- планирование, организация и контроль работы офис-менеджеров
- управление персоналом: подбор, мотивация, оценка, обучение.

Достижения: увеличение на 15% объема продаж на выделенной территории, увеличение клиентской базы на 22%, лучший показатель по дебиторской задолженности в компании

Сентябрь 2011 —
Июнь 2012
10 месяцев

Авто-Иксора

Нижний Новгород, www.auto-ixora.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)

специалист отдела информационной поддержки продаж

- информационная поддержка продаж оптового отдела
- прямые продажи дополнительного оборудования в сегменте B2B

Достижения: заключение контрактов на поставку ГСМ и брендрование 4 сервисов, увеличение на 20% объема продаж ГСМ на выделенной территории

Апрель 2011 —
Сентябрь 2011
6 месяцев

Нижегородский пейнтбол центр

управляющий магазином

- руководство продажами магазина
- работа с оптовыми поставщиками (в том числе и с зарубежными),
- реклама магазина

Достижения: заключение и исполнение договоров с крупными московскими и американскими компаниями, организация первой поставки товаров от зарубежных поставщиков

Июнь 2009 —
Апрель 2011
1 год 11 месяцев

ООО "Интернет-Шоп"

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Управляющий магазином

- работа с оптовыми поставщиками,
- руководство проодажами
- реклама магазина
- работа с налоговой и банковской отчетностью
- обучение персонала

Достижения: открытие и развитие интернет магазина "с нуля"

Сентябрь 2008 —
Май 2009
9 месяцев

ООО "РЕЛКАМА"

программист

программирование и верстка Веб-сайтов

Образование

Высшее

2011

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Национальный исследовательский университет), Нижний Новгород

Радиофизический, инженер-программист

Повышение квалификации, курсы

2020

Процессы сервиса :контроль и эффективность. Подход компании Тойота к решению проблем

Тойота Мотор Рус

2020

Юридические аспекты в работе со сложными обращениями

Тойота Мотор Рус

2020

Управление конфликтами

Тойота Мотор Рус

2019

Бережливое хранение и оптимизация склада TSM PART21

Тойота Мотор Рус

2019

Академия успешного руководителя Агат

Агат, Управление продажами; Планирование организация и контроль; Характерология в управлении

2017

Основные составляющие успеха в переговорах с ритейлом

Петр Офицеров и партнеры

2016

Управление исполнения

Аннота, оперативное управление, мотивация

2015 **Нематериальная мотивация**
X5 retail group, Управление персоналом

2015 **Управление конфликтом**
X5 retail group, Управление персоналом

2014 **Эффективный руководитель**
X5 retail group, Управление персоналом

2013 **Как замотивировать человека на результативную работу**
MBS, Управление персоналом

2013 **Апгрейд: совершенствование системы мотивации и оплаты труда**
MBS, Управление персоналом

2012 **Влияние и убеждения в продажах при проведении новых брендов**
Аннота, Продажи

Ключевые навыки

Знание языков
Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки
Стратегическое планирование Разработка регламентов
Управление командой Управление продажами Руководство коллективом
Планирование Управление затратами Стратегическое мышление
Обучение персонала Управление бизнес процессами
Открытие торговых филиалов Планирование продаж
Формирование бюджета Тайм-менеджмент Анализ продаж
Обучение и развитие Оперативное планирование
Формирование управленческой отчетности Мониторинг рынка

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации
ООО "Иксора"
Сметанин Олег Валерьевич (Директор по продажам)

СПЛАТ - КОСМЕТИКА
Киреева Анна Николаевна (Директор по развитию бизнеса)

ООО "Алькор" Тойота Центр Нижний Новгород Восток
Лукин Дмитрий Дмитриевич (Директор дилерского центра)

ООО "Агат-Коми" Тойота Центр Сыктывкар

Богачев Александр Владимирович (Директор дилерского центра)

Обо мне

Коммуникабельность на уровне умения выстраивать эффективное взаимодействие с руководителями любого уровня, умение осуществлять мотивирующее управление, высокий уровень самоорганизации, большой опыт работы в условиях многозадачности и форс-мажора

КМС по тайскому боксу

Права категории «В», Личный автомобиль