



Поповцев Владимир Александрович

Мужчина, 38 лет, родился 10 января 1984

+7 (905) 7775124 — предпочитаемый способ связи
vladimir@popovtsev.ru

Проживает: Москва, м. Бунинская аллея
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Старший менеджер по выкупу / Тренер по продажам

Специализации:

- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Бизнес-тренер
- Руководитель отдела продаж

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы — 17 лет 11 месяцев

Октябрь 2021 —
настоящее время
1 год

Петровский автоцентр

Москва, www.petrovskiy.ru/

Автомобильный бизнес

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

Руководитель отдела выкупа

Создание отдела выкупа с нуля:

- подбор и тренировка байеров;
- обеспечение оборудованием;
- выстраивание процессов;
- выстраивание стратегии;
- анализ результатов.

Октябрь 2020 —
Октябрь 2021
1 год 1 месяц

ООО АВТОРУСЬ, группа компаний

Москва, avtoruss-tradein.ru/

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Старший менеджер по ГК / Аналитик

- обучение оценщиков и продавцов искусству коммуникации, использованию агрегаторов объявлений и аукционных площадок;
- контроль качества отработки входящего трафика продавцами отдела продаж автомобилей с пробегом, формирование корректирующей обратной связи;
- согласование цены приёма и скидок при продаже автомобилей с пробегом, консультирование оценщиков на локациях при оценке сложных позиций;
- регулярная переоценка склада и анализ его состояния посредством CRM и собственных

инструментов, анализ качества сделок по результатам месяца;
- выездные оценки качества осмотра автомобилей с пробегом, написание стандартов взаимодействия с клиентами и менеджерами ОПНА.

Март 2020 —
Сентябрь 2020
7 месяцев

ЛУИДОР, ООО

Москва, www.luidorauto.ru/

Автомобильный бизнес

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

Старший эксперт по оценке

Создание отдела выкупа с нуля, обучение сотрудников оценке и коммуникации.
Дистанционное обучение оценщиков и руководителей отделов продаж искусству холодного звонка в рамках всей группы компаний (от Москвы до Челябинска).

Самостоятельный выкуп через электронные площадки а/м в федеральном масштабе по направлениям:

- b2b аукционные площадки;
- аукционы лизинговых компаний;
- площадки/магазины лизинговых компаний;
- площадки официальных дилеров легковых а/м;
- коммерческие секции электронные торговые площадки;
- секции по приватизация госимущества по 178-ФЗ на ЭТП.

Июль 2019 —
Январь 2020
7 месяцев

АвтоСпецЦентр

Москва, www.ascgroup.ru

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Эксперт по оценке и выкупу

Организация отдела выкупа с нуля. Полный цикл от собеседования и обучения до сбора результатов и выдачи корректирующей обратной связи.

Направления подготовки:

- холодные звонки;
- встреча клиента;
- осмотр а/м;
- аргументация цены;
- работы с возражениями;

Помимо этого собственные задачи:

- выкуп а/м с корпоративных аукционов, ведение переговоров по подключению к новым площадкам;
- торговля на аукционах представительств производителей "Фольксваген Груп Рус", "Мазда Мотор Рус" и "Киа Мотор Рус";
- анализ статистики продаж локаций с целью сегментации рынка для обзвона, а также анализ продаж с целью выявления слабых мест.

Результаты по продажам аукционных а/м с августа по декабрь 2019 года: маржа 10,9% в срок 32 дня при среднем чеке около 600 тыс. руб.

Июнь 2018 —
Июль 2019
1 год 2 месяца

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)

Специалист по оценке и выкупу автомобилей

Оценка и выкуп автомобилей с пробегом в дилерском центре локации "Юг":

- поиск автомобилей на выкуп на auto.ru и в других источниках;
- осуществление исходящих звонков потенциальным клиентам;
- активное привлечение клиентов с целью выкупа их автомобиля;
- определение рыночной стоимости автомобиля с учётом его возраста, пробега, повреждений и рыночных цен;
- аргументация цены выкупа автомобиля;
- заключение договоров купли-продажи на автомобили с пробегом.

В дополнение к основным обязанностям:

- обучение и наставничество новых менеджеров отдела выкупа;
- анализ рынка автомобилей с пробегом и статистики продаж компании с целью сегментации ликвидных позиций и последующее распределение между сотрудниками отдела;
- предложение о подключении к аукциону "Карпрайс" и последующая торговля на нём.

В рамках торгов на данной площадке достигнуты отличные результаты: средняя маржа 7,0%, средний срок продажи 39 дней (результат получен по 66 а/м, проданным с августа по декабрь, средний чек в районе 800 тыс. руб.).

В январе 2019 года в связи с отличными показателями прошёл ассесмент на позицию первого специалиста по выкупу премиальной локации "Ясенево".

Первичной задачей являлось развитие корпоративного выкупа, а именно:

- выкуп а/м корпоративных клиентов как на входящем, так и на исходящем трафике;
- подключение и торговля а/м на аукционе Карпрайс в категории "Премиум" (стоимость от 2 млн. руб.);
- подключение и торговля на корпоративных аукционах (b2b площадки, лизинговые компании, представительство Тойота);
- приём входящего трафика по частным а/м от расширяющегося телемаркетинга, а также самостоятельный обзвон (в определенных случаях);
- помощь в освоении искусства холодных звонков коллегам из отдела, занимающимися обменом а/м по трейд-ин, в связи с возросшими планами по внешнему выкупу а/м.

Полученные результаты с февраля по июнь 2019 года:

- по а/м категории "Карпрайс" маржа 4,6% (кум. 9,0%), средний срок 46 дней (при среднем чеке около 2,3 млн. руб.);
- по корпоративным аукционам маржа 5,6% (кум. 14,5%) при сроке в 42 дня (средний чек ок. 900 тыс. руб.);
- по прямым корпоративным закупкам 8,3% (кум. 10,6%) при сроке в 45 дней (ср. чек 1,1 млн. руб.);
- по а/м физ. лиц - 6,2% (12,4%) на срок 32 дня (чек 1,7 млн. руб.).

Июнь 2017 —
Июнь 2018
1 год 1 месяц

Carprice

Москва, www.carprice.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Автомобильный бизнес

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

Ведущий менеджер отдела закупок

- прием автомобилей по записи и без поиска клиентов;
- внешний осмотр автомобиля на предмет наличия дефектов и повреждений;
- постановка автомобилей на аукцион (фото, карточка);
- заключение договоров купли-продажи автомобилей с пробегом;
- аргументирование полученной цены, работа с возражениями.

Помимо этого участвовал в программе наставничества с целью ввода в деятельность и обучения новых сотрудников из региональных отделений.

Результаты:

- рост от младшего до старшего, а потом и ведущего специалиста отдела закупок;
- постоянное пребывание в списке лучших менеджеров по техническому качеству осмотра;
- отличные показатели по конверсии визитов в выкуп (стабильно более 40%), регулярное попадание в топ-10 менеджеров по данному показателю;
- лучший менеджер отдела закупок за октябрь 2017 с показателем конверсии визит в выкуп 62,5%.

Ноябрь 2016 —
Июнь 2017
8 месяцев

Центральная ППК

Москва, www.central-ppk.ru/

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Железнодорожные перевозки

Кассир-контроллер особого назначения

- контроль проездных документов пассажиров в составе мобильных групп;
- выявление безбилетных пассажиров, работа с безбилетными пассажирами согласно технологии;
- применение различных вариантов аргументации с целью продажи услуг компании потенциальным покупателям.

Октябрь 2004 —
Ноябрь 2016
12 лет 2 месяца

Атлант-М, международный автомобильный холдинг

Москва, www.atlantm.com

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Мастер-приемщик / Мастер цеха

- оформление заказ-нарядов и ведение БД;
- прием и обработка входящих звонков;
- удаленное урегулирование убытков;
- ведение предварительной записи;
- планирование загрузки цеха;
- прием и выдача автомобилей;
- проверка качества выполненных работ;
- составление грамотных ответов на запросы;

- разрешение конфликтных ситуаций с клиентами;
- дефектовка повреждений и составление актов согласования;
- составление предварительной калькуляции стоимости ремонта;
- выставление счетов и рассмотрение актов разногласия по ним;
- изучение технологии ремонта и консультирование по ней;
- выгрузка и анализ отчетов по выработке цеха;
- увеличение выработки нормо-часов при той же загрузке за счёт оптимизации расчётов.

Прошел следующий путь:

- ученик механика;
- администратор приемки;
- консультант сервиса;
- помощник мастера-приемщика слесарного цеха;
- мастер-приемщик (по совместительству мастер цеха) отдела кузовного ремонта;
- менеджер по работе со страховыми компаниями (ИО руководителя кузовного цеха).

Образование

Высшее

- 2022 **Московский психолого-социальный университет, Москва**
Профессиональная переподготовка, Клиническая психология
- 2005 **Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, Москва**
Факультет автомобильного транспорта, с отличием, Специальность «Эксплуатация транспорта и транспортного оборудования», специализация «Телематика на автомобильном транспорте».

Повышение квалификации, курсы

- 2021 **Алексей Филатов**
Профайлинг для Практиков, <https://proprofiling.com/practic>
- 2021 **Александр Любимов**
НЛП-практик, <https://trenings.ru/treningi/opisaniya-treningov/834-trening-praktik-nlp.html>
- 2021 **Академия SPINCAT**
Стратегия и тактика больших продаж, <https://trening.spincat.ru/>
- 2020 **Владимир Макулов**
Проработка психосоматики по методу Владимира Макулова, <https://makulov.com/seminar/>
- 2020 **Алексей Филатов**
Психотипы в Профайлинге, <https://proprofiling.com/psy>
- 2020 **Александр Любимов**
Мастерство Коммуникации,
<https://trenings.ru/treningi/opisaniya-treningov/832-trening-masterstvo-kommunikatsii.html>
- 2018 **Академия РОЛЬФ | Автомобили с пробегом**
Факультет «Специалист по оценке, обмену и выкупу автомобилей с пробегом»,
<http://academy.rolf-probeg.ru/>
- 2017 **Университет CarPrice**

Эксперт по осмотру и выкупу авто, <https://school.carprice.ru/>

2012

Евгений Жигилий

Мастер Звонка, <http://www.classs.ru/trainings/leaders/master/index.html>

2011

ООО «Аудатэкс»

Обучение AudaPad Web, https://audatex.ru/teaching/training_general

2004

ИБТ МАХ "Атлант-М"

Управленческие курсы: Менеджмент, Маркетинг, Финансы,
http://www.ibt.atlantm.com/programs/management_courses.html

2003

Кафедра иностранных языков МАДИ

Дополнительная образовательная программа «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации»,
<http://www.madi.ru/521-kafedra-inostrannye-yazyki-vozmozhnosti-dopolnitelnogo-iz.html>

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Урегулирование конфликтов Английский язык Клиентоориентированность
SAP Работа в команде Деловое общение
Знание устройства автомобиля Контроль качества Консультирование
Заключение договоров Водительское удостоверение категории В
Телефонные переговоры Обучение и развитие
Работа с большим объемом информации Сопровождение клиентов
Ведение отчетности Согласование договоров Консультирование клиентов
Грамотность Планирование Внутренний контроль
Ведение переговоров Пользователь ПК Активные продажи
Холодные продажи Деловая переписка Организаторские навыки
Поиск и привлечение клиентов Обучение персонала
Деловая коммуникация

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

Луидор
Михаил Годлевский (Руководитель по Москве)

АвтоСпецЦентр
Сергей Шпекторов (Лучший специалист по оценке)

Этажи
Николай Благолев (Руководитель группы продаж)

Центр командных компетенций
Надежда Кононенко (Управляющий партнёр)

Обо мне

Практический опыт из полей.
Навыки прикладной психологии.
Обучение НЛП, профайлингу и СПИН.
Внештатный тренер агентства Этажи и Яндекс.