



Рябов Сергей Анатольевич

Мужчина, 49 лет, родился 27 августа 1973

+7 (968) 6650095

7299859@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Митино

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Операционный директор (Операционный лизинг/ Каршеринг /Подписка на автомобиль) Коммерческий директор

Специализации:

- Коммерческий директор (ССО)
- Операционный директор (СОО)

Опыт работы — 24 года 10 месяцев

Ноябрь 2019 —
настоящее время
3 года 1 месяц

ООО "САМ-МБ"

Москва, koleso.ru

Автомобильный бизнес

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

Руководитель направления по работе с корпоративными клиентами

Развитие направления по работе с корпоративными клиентами

Реформирование команды и определение зон ответственности команды

Настройка института «Улучшений» внутри направления

Расширение клиентского портфеля компании, в том числе и в регионах

Бюджетирование направления, оптимизация расходов и управление ценообразованием направления

Аналитика результатов деятельности подразделения

Достижения:

- формирование комплексного предложения для корпоративных клиентов
- рост клиентской базы и ежегодное удвоение выручки по направлению
- оптимизация действующих процессов со смежными подразделениями

Проектная деятельность:

- управление проектами по направлению
- проработка и запуск MVP двух проектов в области сервиса и продукта для корпоративных клиентов

Май 2018 —
Октябрь 2019
1 год 6 месяцев

ALD Automotive Russia

Москва, www.aldautomotive.com

Финансовый сектор

- Лизинговые компании

Руководитель отдела закупок и логистики

Закупки

Разработка и реализация плана проведения тендеров по типам расходов компании.
Анализ существующей панели поставщиков с целью оптимизации расходов компании.
Сбор обратной связи от внутреннего заказчика и коррекция взаимодействия с поставщиками
Оценка качества взаимодействия с текущими поставщиками, выработка и реализация мер по улучшению.

Проектирование процессов с целью их автоматизации и увеличению их эффективности.

Проведение регулярных встреч и переговоров с:

- Автопроизводителями
- Дилерами
- Поставщиками сопутствующих услуг
- Клиентами

Логистика

- Централизованное управление отделом логистики, включая регионы.
- Разработка и реализация мер по уменьшению сроков доставки и выдачи автомобилей и снижению стоимости услуг.
- Адаптация текущих процессов под изменяющееся законодательство

Достижения

- Проведена оценка целесообразности проведения тендеров по типам расходов, разработан план проведения тендеров, в том числе в тех направлениях, где ранее не проводились.
- Проведена централизация процессов закупки компании по направлениям Direct & Indirect
- Налажено взаимодействие с управлением закупок SG group
- В результате проведения новых тендеров достигнута существенная экономия по типам расходов где тендеры ранее не проводились.
- Внедрение использования online платформы Bravo для проведения тендеров от 100 автомобилей.
- Изменен подход к взаимодействию, как с поставщиками, так и автопроизводителями для достижения максимальной эффективности процесса закупок.
- Организованы и проведены регулярные конференции с поставщиками для обсуждения и выработки мер для улучшения взаимодействия.
- Налажено взаимодействие с коммерческим отделом и клиентами для реализации принципа «Just in time» для сокращения возможных расходов при закупке и поставке автомобилей.
- Централизована работа с логистическими поставщиками на всей территории России.
- Снижены средние сроки подготовки автомобилей перед передачей автомобилей
- Получена регулярная обратная связь об оказании услуг вовремя и на высоком качестве, как от внутренних заказчиков, так и от клиентов.

Декабрь 2016 —
Май 2018
1 год 6 месяцев

ALD Automotive Russia

Москва, www.aldautomotive.com

Финансовый сектор

- Лизинговые компании

Руководитель отдела региональных операций

- Филиальная сеть из 11 филиалов, включая Беларусь, 25 сотрудников, более 12 000 автомобилей в зоне ответственности.
- Кадровое и административное управление филиальной сетью.
- Контроль качества и сроков доставки, подготовки и выдачи/возвратов автомобилей
- Переговоры с поставщиками в регионах.
- Разработка и реализация стратегии улучшения сроков и качества обслуживания автомобилей
- Контроль расходов компании в зоне ответственности
- Взаимодействие с автопроизводителями, дилерами, клиентами с целью снижения возможных затрат по обслуживанию автомобилей

Январь 2016 —
Декабрь 2016
1 год

Достижения:

- Существенное снижение расходов на техническое обслуживание автомобилей через изменение процесса взаимодействия АЛД-Дилер-Импортер
- Снижение сроков подготовки и выдачи автомобилей региональными сотрудниками
- Обновление панели поставщиков с повышением их качества при сохранении текущей стоимости.
- Регулярные номинации сотрудников региональных операций на «Лучший сотрудник года».

Volkswagen Group Rus, Москва

Москва, volkswagen.ru

Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами Volkswagen PKW

Обязанности:

- Стратегическое развитие взаимоотношений с существующими корпоративными клиентами,
- Сегментация корпоративных клиентов и выработка различных подходов по работе с ними,
- Проработка комплектаций автомобилей для различных сегментов корпоративных клиентов совместно с производственным отделом
- Анализ удовлетворенности существующих клиентов,
- Взаимодействие с отделом послепродажного обслуживания для выработки специальных условий для корпоративных клиентов, решений по гарантийной и постгарантийной поддержке,
- Развитие долгосрочных взаимоотношений с лизинговыми компаниями, проведение тренингов для сотрудников лизинговых компаний.
- Организация совместных с лизинговыми компаниями мероприятий для корпоративных клиентов,
- Взаимодействие с европейским офисом Volkswagen, участие в европейских тендерах с глобальными клиентами Volkswagen
- Обучение сотрудников дилеров работе с корпоративными клиентами,
- Ведущая роль во взаимоотношениях Volkswagen – дилер – клиент
- Управление поставкой автомобилей для ключевых клиентов через дилерскую сеть на всех этапах контракта,
- Координация участия дилеров в тендерах с корпоративными клиентами, информационная поддержка дилеров,
- Контроль и управление ТСО, оптимизация ТСО, коммуникация с лизинговыми компаниями по вопросам ТСО,
- Контроль предложений конкурентов ключевым клиентам, выработка конкурентных условий для ключевых клиентов,
- Регулярные встречи, как с существующими клиентами, так и поиск новых клиентов,
- Формирование клиентской базы корпоративных клиентов,
- Организация мероприятий для корпоративных клиентов,
- Активное участие в конференциях и выставках.

Достижения:

- Выработана ценовая стратегия по работе с ключевыми клиентам в условиях волатильности курса валют, цен и сроков производства автомобилей,
- Организована и проведена групповая поездка группы корпоративных клиентов на Konzern Forum 2016 (Wolfsburg),
- Обработано заказов клиентов на более чем 6000 автомобилей, из них на настоящий момент выдано клиентам порядка 2900 автомобилей,
- Победа в тендерах компании Unilever, Gedeon Richter, Line Gas Rus, Sanofi, Nestle.
- Первое место Volkswagen Fleet Group International 2016

Апрель 2012 —
Январь 2016
3 года 10 месяцев

Дженерал Моторз Авто

Санкт-Петербург, www.generalmotors.ru

Автомобильный бизнес

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

Менеджер по работе с ключевыми клиентами Chevrolet, Opel, Cadillac

Обязанности:

- Стратегическое развитие взаимоотношений с корпоративными клиентами,
- Анализ удовлетворенности существующих клиентов,
- Поиск новых клиентов,
- Организация мероприятий для корпоративных клиентов,
- Формирование клиентской базы корпоративных клиентов,

- Развитие долгосрочных взаимоотношений с лизинговыми компаниями,
- Организация совместных с лизинговыми компаниями мероприятий для корпоративных клиентов,
- Взаимодействие с европейским офисом GM,
- Обучение сотрудников дилеров работе с корпоративными клиентами,
- Управление поставкой автомобилей для ключевых клиентов через дилерскую сеть на всех этапах контракта,
- Ведущая роль во взаимоотношениях GM – дилер – клиент,
- Контроль и управление ТСО, оптимизация ТСО, коммуникация с лизинговыми компаниями по вопросам ТСО,
- Контроль предложений конкурентов ключевым клиентам, выработка конкурентных условий для ключевых клиентов,
- Активное участие в конференциях и выставках,
- Активное участие в оптимизации комплексных предложений для корпоративных клиентов.

Достижения:

- Рост продаж Chevrolet в 3 раза за 2013 год по своей зоне ответственности,
- Рост продаж на 40 % в сегменте оперативного лизинга за 2013 год,
- Благодарственные письма от клиентов по итогам работы руководству GM.

Апрель 2011 —
Апрель 2012
1 год 1 месяц

АВТОМИР, ГК

Россия, www.avtomir.ru

Автомобильный бизнес

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

Руководитель отдела продаж дивизиона CHEVROLET

Обязанности:

- Руководство отделом продаж,
- Координация работы отдела продаж с отделами кредитования-страхования, сервисным отделом,
- Стратегическое и оперативное планирование работы отдела,
- Обучение сотрудников отдела продаж, контроль эффективности обработки входящего трафика клиентов,
- Разработка ценовой политики, программ стимулирования продаж,
- Разработка стратегии продвижения и организация мероприятий по продвижению бренда, расширению клиентской базы,
- Формирование отчетов и бизнес-планов,
- Исполнение обязанностей директора направления GM в группе компаний во время его отсутствия.

Достижения:

- Достигнуто второе место по России по продажам Chevrolet за 2011 год, вместо 4, ранее занимаемого,
- Подразделение заняло первое место в соревновании среди дилеров GM по продаже оригинальных аксессуаров GM,
- Рост качества обработки входящих звонков и визитов всем подразделением, поощрен премией руководства

Февраль 2009 —
Декабрь 2010
1 год 11 месяцев

ООО «ТНК смазочные материалы»

Москва

Проект-менеджер Россия, СНГ

Обязанности:

- Разработка и внедрение проектов по продвижению продуктов «ТНК смазочные материалы». Сопровождение и адаптация проектов в странах СНГ,

Март 2008 —
Декабрь 2008
10 месяцев

- Сопровождение и развитие существующих ключевых клиентов,
- Оценка, разработка и внедрение новых путей и продуктов для повышения эффективности работы с ключевыми клиентами,
- Подготовка и проведение мероприятий, как для поиска новых ключевых клиентов, так и для поддержания лояльности с существующими ключевыми клиентами,
- Ведение спецпроектов,
- Управление продуктовой линейкой,

Достижения:

- Запущен ряд стратегических проектов с ключевыми автопроизводителями, с такими как - АВТОВАЗ, Volvo Truck, Volvo Penta,
- Рост объемов продаж в выделенном канале в кризисной ситуации на рынке.

ООО «АвтоРентаСервис»,

Москва

Услуги для населения

- Аренда автомобилей
- Автомобильный бизнес
- Финансовые услуги (кэптивные банки и лизинговые компании)

Директор отдела продаж лизинга и проката автомобилей.

Обязанности:

- Управление персоналом в кол-ве 20 человек в 4 городах (Москва, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Краснодар),
- Постановка и контроль выполнения задач службы:
 - повышение уровня обслуживания клиентов
 - поддержание и увеличение клиентского портфеля компании
 - эффективная работа службы
 - систематизация отчетности и ее заполнение
- Взаимодействие с представительствами – поставщиками автомобилей и автодилерами,
- Анализ потребительского спроса и изучение текущей ситуации на рынке оказываемых услуг,
- «Start up» открываемых региональных представительств. Бюджетирование,
- Организация участия компании в форумах и выставках.

Август 2007 —
Апрель 2008
9 месяцев

«ИНКОМ ПРЕМИУМ», официальный дилер VOLVO,

Москва

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Генеральный директор

Обязанности:

- Управление дилерским центром полного цикла с коллективом 80 человек, имеющим 3 автосалона и 2 станции технического обслуживания.

Достижения:

- Двойной «Start up» предприятия с новыми собственниками,
- Создание системы эффективного корпоративного управления предприятием:
 - оценка существующего коллектива;
 - проведение тренингов;
 - внедрение новой системы мотивации;
 - сохранение коллектива предприятия в период смены собственников;
- Рост уровня продаж в период реорганизации компании,
- Координация с представительством Volvo процедуры закрытия существующего дилера и открытие нового,
- Освобождение от непрофильных активов,
- Ввод компании в структуру холдинга «Инком-Авто»,

- Адаптация предприятия и внедрение стандартов «Инком Авто»,
- Закрытие всех долговых обязательств между участниками сделки купли-продажи предприятия.

Апрель 2004 —
Август 2007
3 года 5 месяцев

Независимость, Группа компаний

Москва, www.indep.ru

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 корпоративного отдела PAG (Volvo, Land Rover, Jaguar)

Обязанности:

- Создание и руководство корпоративным отделом из трех марок-Volvo, Land rover, Jaguar с «0»

В подчинении 10 человек,

- Управление и развитие новых бизнес направлений,
- Координация работы отдела в структуре Г/К,
- Подготовка, обучение и контроль корпоративных менеджеров региональных субдилеров,
- Координация работы с представительствами Volvo, Land Rover, Jaguar,
- Организация и участие в мероприятиях для корпоративных клиентов Г/К,
- Разработка и внедрение новых приемов по работе с корпоративными клиентами,
- Планирование и контроль работы менеджеров на выставках.

Достижения:

- Формирование полноценного отдела с «0»,
- Позиционирование отдела в структуре Г/К,
- Повышение продаж в среднем в 4 раза по Volvo, в 10 раз по Land Rover,
- Поддержание и развитие клиентской базы,
- Разработка и внедрение новой системы мотивации персонала,
- Активное участие в дилерских конференциях,
- По итогам 2006 года отдел стал победителем в соревновании среди дилеров Volvo - награжден поездкой в ЮАР.

Январь 2000 —
Март 2004
4 года 3 месяца

«СИА-Север», Официальный дилер: SAAB, OPEL

Москва

Старший менеджер отдела продаж

Обязанности:

- Управление отделом продаж,
- Разработка стратегии продаж, структуры сбыта, территорий,
- Оценка и мониторинг рынка, ценообразование, контроль соблюдения,
- Увеличение объемов продаж,
- Координация работы с представительством GM,
- Организация и участие в мероприятиях для клиентов,
- Разработка новых услуг для привлечения клиентов (гаи, страхование, эвакуация),
- Координация работы отдела продаж и сервиса.

Достижения:

- Налажена своевременная и оперативная таможенная очистка автомобилей,
- Заключены договора с ведущими страховыми компаниями, как по страхованию, так и по кузовному ремонту на СТО компании,
- Заключены договора с лизинговыми компаниями и крупными корпоративными клиентами,
- Внедрена услуга по постановке на учет автомобилей клиентов.
- Первое место по продажам автомобилей SAAB по итогам 2003 года среди дилеров России.

Октябрь 1997 —
Январь 2000
2 года 4 месяца

ООО «Совинтеравтосервис» Официальный дилер: SAAB, Skoda

Москва

Менеджер отдела продаж SAAB, Skoda

Обязанности:

- Продажа автомобилей,
- Таможенная очистка автомобилей,
- Контроль ценовой политики автосалона и конкурентов,
- Координация работы отдела с представительством GM,
- Организация и участие в мероприятиях для клиентов и выставках,
- Разработка новых услуг для привлечения клиентов.

Образование

Высшее

1997 **Московский Автомобильно-Дорожный институт МАДИ (ТУ)**

Эксплуатация автомобилей, Инженер автомобильного транспорта

1992 **Московский Автомобильно-Дорожный техникум МАДТ им. Николаева**

Автомобили, Механик автомобильного транспорта

Повышение квалификации, курсы

2019 **Дизайн мышление**

Академия Сбербанка, Проектная деятельность

Ключевые навыки

Знание языков **Русский** — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки **Мотивация персонала** **Управление продажами** **Клиентоориентированность**
Управление командой **Активные продажи** **Развитие ключевых клиентов**
Управление отношениями с клиентами **Тренинги** **Планирование продаж** **B2B Продажи**
Ведение переговоров **Деловая коммуникация** **Развитие продаж** **Стратегическое планирование**
Организаторские навыки **Start-up project** **Обучение и развитие** **Подбор персонала**
Руководство коллективом **Обучение персонала**

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне **Высокая мотивация на достижение результата, структурный подход к решению проблемы, «взгляд за горизонт», долгосрочная концентрация на поставленной цели, несу ответственность за принятое решение, работаю в стрессовых ситуациях и множеством задач, могу управлять самостоятельным проектом, легкая коммуникация с различными людьми.**