



# Цветков Сергей Юрьевич

Мужчина, 43 года, родился 3 июня 1981

+7 (921) 3011517 — предпочитаемый способ связи

tsvetkov0306@ya.ru

Skype: Логин: live:410a85b594ac92e9

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Директор дилерского центра

Специализации:

- Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
- Другое
- Коммерческий директор (ССО)
- Операционный директор (СОО)

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 17 лет 8 месяцев

Февраль 2019 —  
Январь 2023  
4 года

### ООО ТД Армада -Авто

#### Управляющий директор

АРМАДА АВТО- крупнейший автомобильный холдинг Приволжского Федерального округа.

Предприятия холдинга являются официальными дилерами автомобилей

Naval, Geely, Mitsubishi, Mazda, Chevrolet, Changan.

В период с 2021-2022г, руководил Дилерскими Центрами по продаже и обслуживанию автомобилей.

Обязанности и достижения:

- 1) Выполнение финансовых и производственных показателей, обеспечение роста дохода и увеличение прибыли дилерских центров:  
Naval, Geely, Mitsubishi, Mazda, Chevrolet, Changan, также отделами по выкупу и продаже автомобилей с пробегом.
- 2) Составление, защита, контроль исполнения Бюджета (БДР, БДДР, PL).
- 3) Организация обеспечения выполнения финансово-экономических показателей: продажа , рентабельность , кумулятивный доход отдела продаж автомобилей, автомобилей с пробегом, финансовых услуг, услуг сервиса.
- 4) Формирование отдела продаж с "0", адаптация, обучение, аттестация персонала.
- 5) Разработка мотивации персонала.
- 6) Разработка, внедрение, стандартов (регламенты) для фронт лайн Компании.

7) Принимал участие в разработке маркетинговых мероприятий, медиа плана , уникальные торговых предложений. Контролировал и анализировал эффективность маркетинговых мероприятий.

8) Работа с дистрибьюцией в части поставки автомобилей, стандартов обслуживания клиентов, стандартов Дилерских центров, маркетинговых мероприятий.

Успешный опыт выполнения финансовых и производственных показателей:

Валовая прибыль: + 61%

Продажа новые автомобили: : +24%

Продажа автомобилей с пробегом: +37%

Склад автомобилей с пробегом: + 44%

Средний срок реализации : 33 дня

Организован call-centr

Внедрена система CRM на базе 1С.

Январь 2013 —  
Август 2019  
6 лет 8 месяцев

## **ДАКАР, автоцентр**

Санкт-Петербург, [dacar.su/](http://dacar.su/)

Автомобильный бизнес

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

### **Управляющий директор**

ДАКАР - крупнейший автомобильный холдинг Северо-Запада России.

Предприятия холдинга являются официальными дилерами автомобилей Hyundai, KIA , Peugeot, Suzuki, УАЗ, LADA, WV.

В период с 2013-2019 г, руководил Дилерскими Центрами по продаже и обслуживанию автомобилей.

Должностные обязанности:

1. Составление, защита, контроль исполнения Бюджета (БДР, БДДР, PL).
2. Контроль выполнения целевых показателей: продажа , рентабельность , кумулятивный доход отдела продаж автомобилей, автомобилей с пробегом, финансовых услуг, СТО.
3. Поддержание привлекательности , конкурентоспособности Компании , бренда.
4. Соблюдение стандартов обслуживания Клиентов , стандартов дистрибьютера .
5. Анализ , адаптация , усовершенствование процессов продаж и обслуживания Клиентов .
6. Принимал участие в разработке маркетинговых мероприятий, медиа плана , уникальных торговых предложений. Контролировал и анализировал эффективность маркетинговых мероприятий.

Примеры конкретных достижений :

1. По итогам 2019 года центры входят в тройку самых динамично развивающихся .

2. В 2017 году было реализовано в 10 722 новых автомобиля ( на 24%, чем по итогам 2018 года)
3. Реализация автомобилей с пробегом составляет 6921 автомобиль с пробегом (рост – 38%).
4. Параллельно на каждой из локаций запустили проект "активный выкуп" автомобилей с пробегом, как отдельное подразделение в компании ДАКАР.

Ноябрь 2011 —  
Июль 2013  
1 год 9 месяцев

## **Hyundai Motor CIS**

Москва, [www.hyundai.ru](http://www.hyundai.ru)

Автомобильный бизнес

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

### **Региональный менеджер**

1. Зона ответственности - СЗФО , 10 дилерских центров.
2. Согласование и контроль исполнения планов продаж.
3. Сбор лучших практик и внедрение их в дилерской сети, для достижения целевых показателей продаж.
4. Контроль финансовой дисциплины.
5. Улучшение взаимодействия дистрибьютор-дилер, в компоненте отчетности и документооборота.
5. Отслеживание остатков на складе и производственных заказов.
6. Проведение аудита и корректирующих действий в части соблюдения стандартов.
7. Контроль исполнения рекомендаций дистрибьютора в части маркетинга.

Достижения: Стабильное высокое выполнение KPI.

Август 2009 —  
Октябрь 2011  
2 года 3 месяца

## **РОЛЬФ, группа компаний**

Москва, [www.rolf.ru](http://www.rolf.ru)

Автомобильный бизнес

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

### **Региональный менеджер BLUEFISH**

1. Формирование и обучение команды отдела продаж.
2. Разработка, внедрение и контроль стандартов продаж и обслуживания Клиентов.
3. Контроль стандартов документооборота и отчетности;
4. Непосредственное участие в переговорах и закрытиях сделок.

Достижения: стабильное выполнение ключевых показателей (штуки, маржа, проникновение).

Январь 2007 —  
Сентябрь 2009  
2 года 9 месяцев

## **РОЛЬФ, группа компаний**

Москва, [www.rolf.ru](http://www.rolf.ru)

Автомобильный бизнес

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

### **Бизнес-тренер**

1. Собирал и анализировал информацию о потребностях сотрудников в обучении.
2. Составлять перспективные планы проведения тренингов.
3. Разрабатывал и проводил корпоративные тренинги, а также индивидуальные тренинги сотрудников в зависимости выявленных потребностей в обучении.
4. Комплектовал группы сотрудников для обучения, составлял расписание занятий, своевременно информировать сотрудников о направлении на обучение, контролировал посещение тренингов.
6. Готовил методические пособия по разрабатываемым тренингам, в том числе раздаточный материал.
7. Оценивал результаты тренингов путем проведения итоговых тестов и собеседований.

Достижения: проведено более 350 тренингов, обучено более 5000 сотрудников. Написаны программы обучения по всем направлениям продаж авторитейла .

Июнь 2005 —  
Январь 2007  
1 год 8 месяцев

## **РОЛЬФ Карлайн**

Санкт-Петербург, [www.rolf.ru](http://www.rolf.ru)

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

### **Продавец-консультант**

1. Выполнение плановых показателей по продажам автомобилей, дополнительного оборудования, страховых продуктов.
2. Оформление документов при реализации автомобилей и дополнительного оборудования.
3. Выдача автомобилей клиенту.
4. Поддержание и развитие долгосрочного сотрудничества с клиентами.

Достижения:

Стабильно перевыполнял план.

## Образование

---

### Высшее

2004

### **Балтийский государственный технический университет ВОЕНМЕХ им. Д.Ф. Устинова, Санкт-Петербург**

Промышленный международный менеджмент, Экономика и управление на предприятии (по отраслям)

## Повышение квалификации, курсы

---

- 2011 **РОЛЬФ АКАДЕМИЯ**  
РОЛЬФ АКАДЕМИЯ, Тренинг для тренеров
- 2010 **Радислав Гандапас**  
Радислав Гандапас, Крест лидера
- 2009 **Джо Верди**  
Джо Верди, Методика продаж Джо Верди
- 2009 **Различия между продажами автомобилей новых и с пробегом.**  
РОЛЬФ
- 2002 **МВА**  
ВОЕНМЕХ

## Навыки

---

Знание языков    Русский — Родной  
Английский — С1 — Продвинутый

Навыки    **Стратегия Развития**    **Руководство коллективом**    **Развитие продаж**  
**Управление продажами**    **Управление предприятием**  
**Управление бизнес процессами**    **Стратегическое мышление**  
**Оперативное планирование**

## Опыт вождения

---

Права категории А, В

## Дополнительная информация

---

Обо мне    В моем портфеле достижений запуск трех предприятий, вывод на рентабельный уровень и лидирующие позиции на рынке.

В компоненте личностных характеристик отмечу твердость характера. Именно эта компетенция позволяет мне достигать цели, не смотря на препятствия и трудности.

Хобби: мотопробеги , кулинария, танцы, книги.