

РЕЗЮМЕ ЭКСПЕРТА

Фамилия **Разбегаев**

Имя **Дмитрий**

Отчество **Сергеевич**

Дата рождения **18.02.1980 г.**

E-mail: **enent@union058.ru**

Телефон **8 (8412) 29-58-25**

Аккредитованный преподаватель ОТУС Сколково.

Аккредитованный бизнес - тренер Министерства экономического развития РФ.

Аккредитованный преподаватель «Малый бизнес Москвы»

Основатель 1HStudy, консалтинговой компании, компании по выпуску развивающих детских систем.

Бизнес-тренер, трекер startup-проектов, партнёр 1HStudy, член экспертного совета журнала «Crisis Manager».

Образование (*период обучения, вуз, специальность*): Высшее, 1997 – 2002 г. Московский Автомобильно-Дорожный Институт (Технический Университет)

Специальность «Менеджер Экономист» (с отличием).

Дипломная работа «Источники инвестиций в основные производственные фонды» (Работа признана лучшим дипломом выпуска 2002г).

2008 - 2010 г. МВА Высшей Школы Бизнеса Университета Управления. Специализация «General Management», Диплом «Разработка инвестиционного проекта». (Один из лучших дипломов выпуска 2010г.)

Опыт работы:

с 2010 – по н.в. Управляющий партнер финансовой группы "ASP-Group".

ООО «Геймс Технолоджи» (Games Technology)

Дистрибьюция детских развивающих систем под маркой Yo!gi.

10.2009 – 2010 Должность: Коммерческий директор

Осуществлял:

- ✓ Планирование и управление денежными потоками;
- ✓ Разработка маркетинговой политики и стратегии;
- ✓ Разработка коммерческой политики;
- ✓ Ассортиментное и категорийное планирование;
- ✓ Руководство программами локализации продукции для РФ и СНГ;
- ✓ кварталное, месячное, планирования продаж и бюджета;
- ✓ организую планирование закупок;
- ✓ управления ценовой политикой;
- ✓ переговоры с ключевыми клиентами;

Организовывал процессы:

- ✓ управления продажами, через управление дистрибуторами и логистикой;
- ✓ выбор поставщиков и производителей, организация проведенний аудитов;
- ✓ нормирование остатков продукции через утверждение нормативных запасов
- ✓ управления закупками продукции
- ✓ управления кредитной политикой через управление отсрочками и лимитами по клиентам
- ✓ управления доходностью по сетевым клиентам через расчет глубины фактической скидки и систему ценообразования
- ✓ управления маржинальным доходом через ценовую политику и затраты каналов сбыта
- ✓ подбора и оценки персонала

Результаты:

- Увеличение стартового капитала компании на 250%;
- Вывод компании на точку окупаемости через 3 месяца, после старта продаж;
- Разработка самостоятельной линейки продукции под собственной торговой маркой;
- ✓ Получены эксклюзивные права от производителей сроком на 2 года, с возможностью дальнейшего продления;
- ✓ Организованы продажи с «0»;



- ✓ Через 3 месяца продажа продукции в 20 регионах, подписаны контракты с крупнейшими дистрибьюторами на рынке игровых приставок и программного обеспечения;
- ✓ Вход в крупные торговые сети РФ в середине 2010 года;
- ✓ Организован альтернативный канал сбыта, в обход традиционным;
- ✓ Регистрация собственной торговой марки;
- ✓ При ограниченности маркетингового бюджета организация новой категории на рынке игровых приставок, занятие в ней лидирующих позиций.

ООО «Константа Плюс» (Simba's Video Games)

03.2008 - 10.2009, Должность: Коммерческий директор

Осуществлял:

- квартальное, месячное, планирование продаж и бюджета
- организую планирование закупок
- управляю ценовой политикой
- разработку и внедрение систем мотивации персонала
- Внедрение KPI

Организовывал процессы:

- управления продажами, через управление дистрибуторами и логистикой,
- нормирование остатков продукции через утверждение нормативных запасов
- управления закупками продукции, включая нормирование запасов согласно плана продаж
- управления кредитной политикой через управление отсрочками и лимитами по клиентам
- управления доходностью по сетевым клиентам через расчет глубины фактической скидки и систему ценообразования
- управления маржинальным доходом через ценовую политику и затраты каналов сбыта
- подбора и оценки персонала

Контроль:

- контроль за выполнением планов продаж и исполнения договоров
- за выполнением KPI сотрудников
- за уровнем дебиторской задолженности
- за деятельностью дистрибуторов
- за объемом коммерческих затрат.
- ввод нового и ротацию “старого” ассортимента

Результаты:

- ✓ Общий рост прибыли по октябрь включительно +70% достигнут за счет выхода в новые каналы сбыта (детский рынок), расширение ассортимента у имеющихся клиентов. Оптимизации коммерческой политики
- ✓ Внедрена система планирования закупок по постоянному и новому ассортименту
- ✓ Произведен ребрендинг существующих марок
- ✓ Разработаны новые торговые марки, выведены новые продукты на рынок РФ
- ✓ Закупочные цены снижены в среднем на 20%
- ✓ Рост клиентской базы на 30%
- ✓ Введена система KPI
- ✓ Введена система планирования (продаж, закупок)

До 40 человек в подчинении.

Холдинг «Cotton Club»

Лидер на рынке ватно-бумажной продукции (по оценкам ACNielsen по состоянию на январь 2009 года занимал 60% рынка ватно-бумажной продукции в РФ). Дистрибуция собственных ТМ “Я Самая», «AURA» «SPA Cotton», «Просто чисто».

02.2007 – 03.2008, Должность: Руководитель отдела Маркетинга

Формирование годового бюджета службы маркетинга и контроль за его исполнением.

Организация работы службы маркетинга.

Переговоры с ключевыми партнерами компании.

Планирование и реализация федеральных и локальных программ продвижения торговых марок компании, оценка их эффективности. ATL, BTL, организация участия в выставках, подготовка презентационных, рекламных материалов, POS, POSM. Организация и проведение тренингов, создание учебной литературы. Полевой аудит.

03.2005 - 02.2007, Должность: Маркетолог

Планирование и реализация федеральных и локальных программ продвижения торговых марок компании, оценка их эффективности. ATL, BTL, организация участия в выставках, подготовка презентационных,

рекламных материалов, POS, POSM. Организация и проведение тренингов, создание учебной литературы. Полевой аудит.

01.2003 – 03.2005, Должность: Менеджер по ключевым клиентам (Московский Розничный отдел)
Расширение матрицы работающих сетей; подключение новых федеральных сетей; планирование, проведение, контроль маркетинговых акции; согласование и утверждение плана продаж; управление дебиторской задолженностью клиентов; согласование, заключение договоров; контроль отгрузок; отслеживание работы мерчандайзеров и выполнение стандартов мерчандайзинга.

Работал с «Пятерочкой», «Перекрестком», «Рамстор», Аптеками «З6,6», Аптеками «Доктор Столетов», «Семейная Выгода»

Подключение и дальнейшая работа с «7 Континентом», «БИН» («Петровский»), «Патэрсон», «SPAR», «МОСМАРТ», «Арбат Престиж», «Элизе», «Велька Кишеня» (Украина)

Наличие профессионального достижения (повышение квалификации по профилю услуг, успешно реализованные проекты по профилю услуг, аттестация специалиста (аудитора, адвоката и пр.), ученая степень, ученое звание и пр. по профилю услуг, опыт работы по соответствующему профилю услуг):

- ✓ Управление дистрибуцией и маркетингом
- ✓ Управление финансами
- ✓ Навыки управления проектами, подготовки, планирования, расчет сроков окупаемости проектов
- ✓ Опыт построения систем планирования, бюджетирования, управленческого учета
- ✓ Внедрение KPI
- ✓ Большой опыт на рынке FMCG.
- ✓ Управление рисками.
- ✓ Практический опыт решения спорных вопросов в арбитражных судах.

Ключевые компетенции (специализация):

- ✓ Системный подход в решении операционных, стратегических и тактических задач
- ✓ Навыки взгляда на ситуацию со стороны и на решаемых задачи сверху, со стороны каждого участника рабочих групп
- ✓ Организация и участие в работе проектных групп
- ✓ Делегирование полномочий, постановка задач по системе SMART

Дополнительная информация (наличие сертификата бизнес-тренера, благодарственных писем, авторских тренингов и др.):

2003 - 2008 г. Тренинги «Эффективные продажи», «12 Шагов Продаж», «Ведение переговоров».