

Соискание должности директора в новом гипермаркете «**»****Александров Александр Александрович**

Тел. (моб.) 8 (906) ***-**-** . E-mail: ****@****.ru

Адрес: г. Ростов, готов к переезду.

Дата рождения: **.**.1980.

Семейное положение: женат.

Профессиональная деятельность:

апрель 2008–по н. в. ООО «*»** (более 15 тыс. человек персонала, более 30 гипермаркетов).

Заместитель директора торгового комплекса (в прямом подчинении 300 человек, в функциональном подчинении 10 человек).

- Контроль за работой гипермаркета и за соблюдением правильности выполнения основных процедур служб комплекса.
- Анализ финансовых результатов и хозяйственной деятельности торгового комплекса – принятие решений по основным вопросам, разработка и реализация планов по оптимизации работы ТК.
- Контроль за коммерческой работой нижестоящего звена – руководителями секций – проверка правильности заказов, соблюдения ассортиментной и коммерческой политики компании.
- Организация оптовой программы ООО «****» в регионе, выполнение и соблюдение корпоративной системы менеджмента (основные процедуры и правила, принятые в компании во всех аспектах деятельности ТК).

Достижения и проекты:

- Открытие (с «нуля») двух торговых комплексов.
- Был инициатором и реализовал программу по увеличению клиентского потока в гипермаркет путем организации конечного пункта маршрутных такси на территории ТК.
- Был инициатором и реализовал программу по организации электронного стола заказов «***» (продукты питания, представленные в ТК были аналогичным образом представлены в онлайн-обновляемой электронной версии).
- Разработал и реализовал с помощью 6 помощников оптовую стратегию ТК в регионе

сентябрь 2006–апрель 2008. ООО «**-Россия»** (более 20 тыс. человек персонала, более 400 гипермаркетов);

июнь 2007–апрель 2008. Гипермаркет «** – Краснодар-I, внутренний перевод в связи с открытием гипермаркетов в новом регионе – ЮФО.**

Менеджер направления. Группа товаров: «Игрушки. Товары для сада. Товары для спорта и отдыха на открытом воздухе. Багаж» (в прямом подчинении 14 человек).

- Изучение и анализ конкурентов.
- Мониторинг рынка Краснодара.
- Выстраивание ассортимента в порученной группе товаров.
- Определение ценовой политики. Разработка проекта успешного развития данной группы товаров в Краснодаре в рамках гипермаркета.
- Набор, обучение и управление персоналом для успешной реализации торгового процесса.
- Подготовка и открытие гипермаркета во вверенных направлениях. Проведение сезонных торговых операций по каждому из вышеперечисленных направлений.
- Анализ проведения сезонных акций. Подготовка предложений по изменению структуры ассортимента в связи с уникальностью торговой площадки (ЮФО).

- Учет движения товар – заказ, отслеживание поставок (решение спорных вопросов с логистикой), ежедневный контроль продаж, мерчандайзинг.

Достижения и проекты:

- Показал лучшие результаты среди всех вновь открывшихся гипермаркетов сети во вверенных мне направлениях. По результатам работы отдел стал самым эффективным по соотношению выручки и числа клиентов отдела к выручке и числу клиентов магазина.
- Достиг самой большой доли рынка по России среди магазинов сети в направлениях «игрушки и спорт». Текучесть кадров на момент увольнения составляла 0% (средняя по магазину – 40% в полугодие). При этом затраты на персонал во вверенных мне отделах были одними из самых низких по России.
- Увеличил эффективность сезонных операции в 1,5–2,0 раза по сравнению с аналогичными магазинами сети гипермаркетов «****».
- Разработал и реализовал проект по слиянию отдела «Сад» и «Цветочной лавки», в результате чего оборот отдела увеличился в 1,5 раза.
- Средний ежемесячный оборот всех моих отделов составляет 6-7 млн руб., или 100–150 тыс. артикулов.

сентябрь 2006–май 2007. Гипермаркет «**» – ***** (МО) (более 1000 человек)**

Менеджер направления. Группа товаров: «Игрушки. Товары для сада. Товары для спорта и отдыха на открытом воздухе. Багаж». В прямом подчинении 22 человека.

- Мониторинг рынка Москвы и МО.
- Управление персоналом для успешной реализации торгового процесса.
- Проведение сезонных торговых операций по каждому из вышеперечисленных направлений. Анализ проведения сезонных акций.
- Учет движения товара: заказ, отслеживание поставок (решение спорных вопросов с логистикой), ежедневный контроль продаж, мерчандайзинг.

Достижения и проекты:

- Разработал и реализовал проект «Веломастерская», направленный на увеличение продаж в сегменте велоспорта путем оказания услуг по сборке и предпродажному обслуживанию и настройке велосипедов.
- Увеличил оборот сегмента в 2 раза. Продажи сопутствующего велооборудования увеличились в 4 раза.

май 2006–сентябрь 2006. ООО «Мебельное объединение, Кавказ» (более 400 человек).

Коммерческий директор. В прямом подчинении 25 чел., в функциональном – 42 чел.

- Организация работы отдела продаж. Решение вопросов и проведение мероприятий, влияющих на увеличение объемов продаж и географии торговли компании. Контроль за реализацией рекламной политики фирмы.

Достижения и проекты: Был инициатором и руководителем группы по разработке торговой марки «Мебельное объединение, Кавказ». Руководил открытием региональных филиалов в Новороссийске, Сочи и разработкой фирменного каталога компании;

январь 2006–май 2006. ООО «Новый Кавказ». Структурное подразделение

ООО «Мебельное объединение, Кавказ». Более 300 человек персонала.

Начальник отдела продаж. В прямом подчинении 20 чел., в функциональном – 32 чел.

Должностные обязанности и достижения: предоставляются по требованию.

май 2005–январь 2006. ООО «Градиент-Мебель» (структурное подразделение

ООО «Новый Кавказ»). Более 300 человек персонала.

Маркетолог. Должностные обязанности и достижения: предоставляются по требованию.

январь 2003–апрель 2005. ООО «Богемия Плюс – К». Более 300 человек персонала. более 15 торговых точек. Менеджер по рекламе. Должностные обязанности и достижения: предоставляются по требованию.

- **октябрь 2002–январь 2003. ООО «РИОКОМ».** *Директор.* Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании;
- **март 1998–июнь 2002. Федерация бодибилдинга и фитнеса России.**

Специалист по связям с общественностью. Должностные обязанности и достижения: при необходимости могу предоставить на собеседовании.

Образование:

1997–2002. Кубанский государственный университет. Факультет журналистики. Квалификация – журналист (средний балл по диплому – 4,6).

Повышение квалификации:

2007–н. в. Московский экономико-финансовый институт. Факультет менеджмента организации, квалификация – менеджер.

Навыки:

Уверенный пользователь ПК: пакет программ Microsoft Office; GIMA – специализированная программа по учету и движению товаров.

Личные качества:

Коммуникабельность, ответственность, организаторские способности, аккуратность, оптимизм, умение делегировать обязанности, ставить задачи большому количеству подчиненных в соответствии с выбранной стратегией развития компании и быстро добиваться необходимого результата.

Жизненное кредо: добивается тот, кто ставит ЦЕЛЬ, затем планирует и последовательно решает задачи. Сплоченная и обученная КОМАНДА единомышленников – залог ЭФФЕКТИВНОГО решения поставленных задач.