



Демкин Юрий Александрович

Мужчина, 39 лет, родился 27 мая 1981

+7 (916) 8153454

ydemkin@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Другой сайт: <http://ydemkin.ru>

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель проектов, Заместитель Директора (маркетинг, продажи, стратегическое управление)

Высший менеджмент

- Информационные технологии, Интернет, Мультимедиа
- Управление персоналом, Тренинги
- Продажи

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 11 месяцев

Сентябрь 2020 —
настоящее время
8 месяцев

ГАУ "Цифровой Севастополь - МФЦ в г.Севастополе"

Севастополь, mfc92.ru

Государственные организации

- Государственные организации

Заместитель директора по развитию

Создание НПД, стратегическое развитие и реализация платных услуг для ГАУ.

Управление правовым и имущественным блоком организации.

Внедрение и оптимизация процессов на государственном предприятии.

Координация вопросов с органами исполнительной, судебной и законодательной власти.

Решение сложных имущественных вопросов.

Обеспечение кроссфункционального взаимодействия в предприятии.

Октябрь 2018 —
настоящее время
2 года 7 месяцев

Digital marketing (Aqualoft.ru, DocBook24.ru, @doc_4_you, ТЦ АТАЛАС (Исполнительный директор)

ydemkin.ru

Исполнительный директор

Digital-маркетинг.

Разработка стратегического направления развития трех интернет проектов.

Управление персоналом.

Взаимодействие и создание совместных проектов с органами государственной власти и государственными учреждениями.

Разработка сайтов, продвижение в Яндекс директе и Инстаграм.

Участие в выставках и СМИ.

Исполнительный директор ТЦ Атлас (брокеридж).

Управление ТЦ 12500м2, переговоры с арендаторами, взаимодействие с федеральными и региональными органами власти, подбор персонала, оптимизация затрат, формирование аналитик отчетности по работе предприятия.

Shell

www.shell.com

Нефть и газ

- Нефтехимия (продвижение, оптовая торговля)
- Нефтепереработка, нефтехимия (производство)
- ГСМ, топливо (розничная торговля)

Менеджер по развитию бизнеса (BDM HS)

- Ответственность за развитие розничного канала продаж; • Подбор и управление персоналом (360 человек);
- Внедрение системы мотивации сотрудников (KPI);
- Контроль выполнения поставленных задач сотрудникам; • Реализация стратегии продаж (B2C);
- Контроль финансовых показателей подразделения;
- Выстраивание бизнес-процессов подразделения (Россия, Республика Беларусь); • Организация работы со смежными подразделениями (логистика, прайсинг);
- Взаимодействие с отделом маркетинга;
- Ответственность за региональный бюджет по маркетингу;
- Контроль статей расходов;
- Работа с текущими клиентами и партнерами;
- Поиск новых рынков сбыта (B2C, B2B);
- Проведение презентаций для клиентов и партнеров;
- Работа с сетью дистрибуторов;
- Ответственность за ценовую политику;
- Реализация рекламных кампаний (PR);
 - Разработка и запуск новых продуктов на рынке; • Работа с аналитическими агентствами;
- Мониторинг конкурентной среды;
- Поддержка дистрибуторов;
- Ответственность за проведение пилотных проектов; • Оценка эффективности проектов;
- Ответственность перед руководством компании.

Достижения:

1. Подготовлен и реализован проект реструктуризации структуры подразделения в 2015 г., что позволило продолжить развивать розничный бизнес на территории России и Республики Беларусь в правовом поле при значительном снижении налоговых и административных рисков;
2. Увеличена доля рынка "Shell" в секторе розница с 12 % до 15 % в период с 2015 г. по 2018 г. за счет использования методики coverage penetration throughput и анализа product mix;
3. Увеличен product mix в гипермаркетах и сетевых клиентах в 2 раза в период с 2015 г. по 2018 г., что позволило получить маржу на уровне более 30 % в общем объеме;
4. Разработана программа обучения для сотрудников дистрибуторских компаний по технике продаж и проведено 17 тренингов в период с 2017 г. по 2018 г., что помогло увеличить объем продаж на 15 %;
5. Запущен пилотный проект "мобильная торговля" в 2015 г., что увеличило эффективность на 12 % к объему продаж и на 18 % по ассортименту;
6. Внедрены и запущены новые типы упаковок и 3 новых продукта в 2018 г., что позволило получить дополнительно 3 % к общему объему продаж и дополнительно 8, 5 к марже;
7. Реализована новая модель использования маркетингового бюджета в кризисный период в 2015 г., что позволила увеличить его на 30 % без использования денег компании и управлять бюджетом мог отдел продаж с учетом региональной специфики;
8. Получено две персональные награды от Вице-президента "Shell" за вклад в развитие компании в 2016 г. и в 2017 г.;
9. Ежегодное перевыполнение плановых показателей (100 млн. дол. США) по объему продаж на 10 %.

ООО "ВИНАРТ", Linde Gas Rus, ООО «Сен-Гобен Изовер», Michelin

от торгового представителя до внутреннего бизнеса тренера компании

Обязанности присущие позиции ТП, Руководителя отдела продаж и бизнес тренера компании.

Образование

Высшее

- 2020 **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва**
Государственное и муниципальное управление
- 2005 **МГИЭМ (Московский Государственный Институт Электроники и Математики)**
Вычислительные машины, комплексы, системы и сети, ИНЖЕНЕР

Ключевые навыки

Знание языков **Русский — Родной**
Английский — C2 — В совершенстве

Навыки **Управление продажами** **Развитие продаж** **Стратегическое планирование**
Антикризисное управление **Маркетинговый анализ** **Региональное развитие**

Дополнительная информация

- Обо мне
- Успешный опыт управления персоналом более 19 лет (максимально 360 человек);
 - Опыт выстраивания бизнес-процессов и управления продажами (B2C, B2B) компаний более 19 лет;
 - Высокая компетентность и практический опыт в экономике, финансах, стратегии, менеджменте, маркетинге, рекламе, PR, проектном финансировании, автопромышленности, производстве наукоемкого оборудования и продукции, IT сфере, Digital, продажах и сбыте нефтепродуктов, FMCG;
 - Опыт выстраивания региональной сети дистрибуции;
 - Опыт и знание работы на территории России и СНГ;
 - Опыт подготовки estimation, sales budget, discounts, bonuses по региону;
 - Опыт финансового планирования, финансового контроля и анализа экономической деятельности компаний;
 - Компетенции и навыки в области риск-менеджмента;
 - Практический опыт взаимодействия с государственными органами власти, а также с крупными коммерческими холдингами и компаниями;
 - Опыт проведения переговоров на уровне первых лиц компаний и партнеров;
 - Опыт работы с профессиональными программами: MS Office, 1C;
 - Опыт подбора и обучения сотрудников;
 - Разработка и внедрение внутренних и внешних программ обучения на территории России и стран СНГ;
 - Проведение выездных сессий обучения;
 - Навык проведения интервью;
 - Опыт разработки и внедрения системы мотивации (KPI);
 - Опыт комплаенс бизнес-процессов;
 - Опыт разработки и внедрения стандартов работы бизнес-направлений;
 - Опыт создания проектов с нуля;
 - Опыт выводу новых продуктов на рынок;
 - Опыт расчета финансовых моделей проектов;

- Сильные управленческие качества;
- Навык оперативного планирования и управления;
- Наличие сильных организаторских способностей;
- Умение достигать поставленные цели;
- Умение выстраивать и оптимизировать бизнес-процессы; • Решение нестандартных кейсов в работе.