

ЧТО Я ДАЮ СОБСТВЕННИКУ

Забираю операционное управление целиком и возвращаю владельцу время и прибыль. 15 лет управляю компаниями как единым P&L: производство, дистрибуция, e-commerce, ВЭД. Максимальный масштаб под управлением — 3,8 млрд ₽ выручки в год, 150+ сотрудников, 12 филиалов по стране.

Прихожу туда, где бизнес вырос быстрее, чем его система управления: решения замкнуты на собственнике, руководители не стыкуются между собой, деньги теряются в процессах, а рост упирается в ручное управление. Навожу порядок, оцифровываю управляемость и вывожу компанию на следующий уровень выручки.

Управляю через продуктовый подход: инициативы превращаю в гипотезы с измеримыми метриками и unit-экономикой, а решения принимаю по данным, а не по мнениям.

Работаю на результат и заинтересован в доле или опционе — готов привязать существенную часть вознаграждения к EBITDA и росту бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТЫ В ДЕНЬГАХ

+1 млрд ₽ за 2 года Рост выручки. Маркетплейс вырос с 2,8 до 3,8 млрд ₽/год без пропорционального роста расходной части.	+1 п.п. ≈38 млн ₽/год Маржинальность при том же обороте. Гибкое ценообразование, настроенное через проверку ценовых гипотез.
+300 млн ₽ в год Новый подход к продажам. Анализ клиентской базы и работа с потенциалом клиента: +10% заказов.	+150 млн ₽ в год Проект развития. Инициировал, посчитал и довёл до результата: +5% заказов.
3,6 млн ₽ в год Прямая экономия. Система контроля списаний и остатков — работает без моего участия.	5 стран за 11 месяцев Дилерская сеть с нуля. Европа, Корея, Япония, Сингапур; первая поставка на Amazon US.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- **P&L и экономика:** бюджетирование, управление себестоимостью, устранение точек потери денег
- **Управляемость:** KPI по отделам, управленческая отчётность, синхронизация руководителей
- **Масштабирование:** 12 филиалов по РФ (4 открыто лично), дилерские сети в 5 странах
- **ИИ в операционной работе:** категоризация номенклатурных баз промышленного масштаба, обработка больших выгрузок, ускорение подготовки управленческих решений
- **Переговоры и GR:** собственники, топ-менеджмент, федеральные сети, госорганы
- **Операционка:** стандартизация и оптимизация процессов, регламенты и контроль исполнения
- **Люди:** найм, адаптация, развитие, мотивация, ротация; команды до 150 человек
- **Продуктовый подход:** гипотезы и эксперименты, метрики продукта, unit-экономика
- **IT и данные:** бизнес-заказчик автоматизации, спринты, бэклог, ТЗ; анализ данных

Исполнительный директор

сентябрь 2024 — наст. время

Крупный маркетплейс автозапчастей — 3,8 млрд ₽/год, 150+ чел., 12 филиалов

Полная операционная ответственность за 8 функциональных направлений (склад, логистика, продажи, закупки, клиентский сервис, возвраты, бухгалтерия, IT) в 12 регионах. Управление P&L, стратегия и её исполнение.

- **Выручка выросла с 2,8 до 3,8 млрд ₽/год** — рост обеспечен без пропорционального роста расходной части
- **+1 п.п. маржинальности при том же обороте (≈38 млн ₽/год)** — через серию ценовых гипотез настроил гибкое ценообразование по категориям и сегментам
- **+10% заказов (≈300 млн ₽/год)** — внедрил сегментацию клиентской базы и работу с потенциалом клиента; перестроил мотивацию руководителя направления
- **+5% заказов (≈150 млн ₽/год)** — инициировал и веду крупный проект развития
- **Открыл 4 новых филиала**, довёл сеть до 12 регионов присутствия с едиными стандартами
- **3,6 млн ₽/год экономии** — построил контроль списаний и наличия товара
- **-12% опозданий логистики** — создал отчёт, обучил отдел; рост качества сервиса конвертировался в рост заказов
- **Компания стала управляемой**: система KPI для каждого отдела, регламенты по ПДЗ, возвратам, учётным записям; руководители синхронизированы и понимают вклад в общую цель
- **Продуктовый подход к росту**: перевёл инициативы подразделений в формат проверяемых гипотез с метриками и unit-экономикой
- **Кризис пройден без потерь**: диагностика и корректирующие действия — экономика, репутация и процессы не пострадали
- **IT как инструмент бизнеса**: бизнес-заказчик автоматизации — ТЗ, бэклог, спринты, анализ данных. Внедрены «Честный знак» и ЭТрН

Директор по международному развитию

ноябрь 2023 — сентябрь 2024

JST Group Limited — производство оборудования для розлива напитков (Китай)

- **Дилерские договоры в 5 странах** — Европа, Корея, Япония, Сингапур
- **Открыт канал Amazon US** — организована и проведена первая поставка на маркетплейс
- **Система складского учёта и артикулов** — заказчики размещают заказы без ручного сопровождения
- **Выстроена мировая логистика** с регламентом документов; получены международные сертификаты качества и безопасности
- **Отдел международных продаж** запущен с прозрачными инструментами и метриками эффективности

Директор / партнёр

январь 2016 — март 2021

ООО «Драндулет» — розничная сеть магазинов автозапчастей и масел

- **Бизнес построен с нуля до сети из 3 магазинов**; крупнейший розничный магазин разливных масел в городе — 400 м². С 2018 года — партнёрское участие, операционка передана управляющему
- **Статус официального дистрибьютора** Shell, Castrol, Mobil 1, Motul

Генеральный директор

июль 2018 — сентябрь 2023

Терёхинский завод напитков — 3 млн литров/мес., 120 чел., полный цикл

ДЕНЬГИ

- **+20% объёма продаж за 2019–2020** — новая тара (стекло 0,5 л) и выход на рынки СФО
- **-7% себестоимости** — переход на лёгкую преформу для выдува ПЭТ
- **-15% затрат на ресурсы** — азотная станция для транспортировки жидкостей
- **+20% свободных складских площадей** — планирование производства и оптимизация остатков
- **Возвраты снижены до <1%** — система контроля качества и обратной прослеживаемости

РАЗВИТИЕ

- **Запуск направления с нуля** — производство и продажа ПЭТ-кег 30 л совместно с «Petainer»
- **Инвестпроект под ключ** — автоматизированная линия розлива в стекло (GBO S.R.L., Cosmapack, Atlanta, Италия)
- **Вход в федеральные сети** — «Лента», «Ашан», «Пятёрочка», «Ярче»; аудиты пройдены на высокие баллы
- **Устойчивость к форс-мажору** — стратегический запас сырья: в неурожай солода 2021 года завод работал без остановок
- **GR** — выездная налоговая проверка, Ростехнадзор, Россельхознадзор, Роспотребнадзор пройдены без последствий

CEO / основатель

август 2011 — сентябрь 2015

THAISALE Real Estate Co. Ltd — агентство недвижимости, Таиланд

- **Компания создана с нуля в другой стране** — юрлицо, команда, стратегия, маркетинг, сервис
- **Сделка на 1 млн \$** по купле-продаже жилой недвижимости; 34 объекта в управлении, 16 частных домов на обслуживании

ОБРАЗОВАНИЕ И ПРИЗНАНИЕ

- **Медаль «Лучший специалист пивоваренной отрасли»**, Союз Российских пивоваров, июнь 2022 — за вклад в развитие отрасли
- **Индивидуальный коучинг у CPO Wildberries Подписка** — более полугода 1-на-1: продуктовые метрики, unit-экономика, работа с гипотезами
- **Кемеровский государственный университет** — юриспруденция, 2010 · **Гуандунский университет иностранных языков и внешней торговли (Китай)** — внешняя торговля, 2009
- **Школа руководителя** — журнал «Генеральный директор» и ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ, 2015
- **Языки:** русский — родной, английский — B1, китайский и тайский — базовый

ФОРМАТ СОТРУДНИЧЕСТВА

ЗАНЯТОСТЬ	ЛОКАЦИЯ	ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ
Полная. Также рассматриваю проектный формат : антикризис, постановка операционки, запуск направления.	Новосибирск, удалённо или гибрид. Готов к регулярным командировкам.	Фиксированная часть + переменная , привязанная к EBITDA и росту выручки. Опцион или доля обсуждаются отдельно.