



Соловьёв Сергей Валентинович

Мужчина, 41 год, родился 9 июня 1976

+7 (926) 1796099 — предпочитаемый способ связи • До 22 00

+7 (499) 4875225 — До 22 00

ssoloviev1@yandex.ru

Проживает: Москва, м. Петровско-Разумовская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель интернет-проектов

180 000

руб.

Информационные технологии, интернет, телеком

- Электронная коммерция
- Интернет
- Маркетинг

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 22 года 7 месяцев

Апрель 2011 —
настоящее время
7 лет 1 месяц

Группа компаний Sturm! - производство и продажа электроинструмента. Входит в топ 5 крупнейших компаний на инструментальном рынке.

Москва,

Руководитель интернет-направления

* Разработка, внедрение и ведение интернет- проектов компании:

- sturmttools.ru - Официальный сайт Группы компаний;
- moscow.sturmttools.ru - оптово-розничный интернет-проект по продаже продукции в обособленных представительствах компании в регионах;
- Liga.sturmttools.ru - Лига Чемпионов! - программа лояльности для продавцов в местах продаж;
- Otvertka.ru - Розничный интернет-магазин Группы компаний.
- Sturm! Price- автоматизация работы торговых представителей на планшетах под управлением ОС Андроид. GPS трекинг торговых представителей;

* Разработка стратегии развития компании в области электронной коммерции;

* Абсолютное знание и понимание всех бизнес- процессов подразделения. Непосредственное подчинение собственнику бизнеса;

B2B

Задачи:

* Запуск проекта официального сайта группы компаний Sturm! - Sturmttools.ru;

* Разработка и запуск интернет-проекта по продаже продукции в обособленных представительствах в регионах moscow.sturmttools.ru;

* Запуск мотивационной программы стимулирования конечных продавцов в торговых точках - Лига Чемпионов!;

* Разработка, внедрение и запуск программы Sturm! Price. Автоматизирует бизнес-процессы между торговыми представителями и учетной системой;

* Планирование, бюджетирование и оптимизация расходов по проектам;

* Ведение якорных клиентов в области электронной коммерции (VseInstrumenti.ru, Ulmart.ru, 220-Volt.ru, Техносила, DNS, OnlineTrade.ru). Проведение переговоров, заключение договоров,

контроль финансового результата;

Достижения:

- Повысил узнаваемость брендов Группы компаний за счет полноценной представленности информации на официальном сайте. Достигнуто за счет уникального контента на новом сайте и распространение контента среди B2B клиентов компании.
- Добился прироста клиентской базы на 20% за счет увеличения обращений "стать дилером" с официального сайта. Конверсия в клиента с канала - 50%.
- Упростил вход в сети и к крупным игрокам E-commerce за счет создания структурированного сайта компании с четко прописанными преимуществами и выгодами для клиентов.
- За счет внедрения мотивационной программы Лига Чемпионов! рост продаж в зарегистрированных в программе торговых точках увеличился на 20%.
- Внедрение программы Sturm! Price увеличило производительность менеджеров в торговых точках, увеличило объем продаж, обеспечило контроль посещения торговых точек, позволило контролировать передвижения менеджеров в течение дня и точнее рассчитывать затраты на ГСМ.

B2C

Задачи:

- * Организация работы интернет-магазина Otvertka.ru с "нуля". Вывод проекта на операционную прибыль;
- * Формирование отдела. Подбор персонала;
- * Разработка и внедрение интернет-проекта по продаже продукции в обособленных представительствах в регионах moscow.sturmtools.ru;
- * Полная интеграция проектов с учетной системой 1С(от автообмена номенклатуры до автоматизации отправки заказов в логистическую компанию);
- * Бюджетирование и оптимизация расходов по проектам;
- * Комплексное продвижение сайтов компании(хорошее знание SEO инструментов);
- * Анализ конкурентов(сложная аналитика, выявление количества заказов конкурентов, анализ посещаемости ресурсов, анализ маржинальности);
- * Контроль и анализ продаж, анализ рентабельности;
- * Взаимодействие с подрядчиками, написание ТЗ на разработку проектов, написание скриптов, координация работы подрядчиков(SEO, Колл-центр, SMM, копирайтеры, дизайнеры, разработчики, логистика);
- * Управление работой по продвижению брендов в интернете и управление репутацией;
- * Работа с сервисами аналитики и продвижения сайтов (Google Analytics, Yandex Metrika, Webmaster.Yandex);
- * Работа с сервисами контекстной рекламы и прайс- площадками(Яндекс Директ, Google Adwords, Яндекс Маркет, Price.ru);
- * Отличные знания Битрикс версий 10-17;
- * Уверенный пользователь 1С7, 1С8. Пользователь SAP.

Достижения:

- Вывел проект Отвертка.ру на прибыль за счет оптимизации затратной части (фонда оплаты труда, снижения рекламных издержек, перевода на аутсорсинг колл-центра), автоматизации бизнес-процессов.
- В условиях ограниченного бюджета смог развить и удерживать продажи отдела, генерировать прибыль проекта.
- Предоставил клиентам компании возможность купить товар у производителя в городах присутствия в тот же день как через Он-Лайн канал, так и в Офф-Лайн канале. Проект Moscow.sturmtools.ru
- Запустил проект Moscow.sturmtools.ru с бюджетом 150 000 руб. в минимальный срок(3 месяца).
- Увеличил прибыль компании, получаемую через Он-Лайн.

Апрель 2010 —
Март 2011
1 год

Торговый Дом "Алита". Оптово- розничные продажи бытовой техники.

Москва, mir220v.ru

Руководитель интернет-магазина

- * Стратегическое и оперативное управление действующими интернет-магазинами компании. Непосредственное подчинение собственнику бизнеса;
- * Развитие проекта, увеличение объемов продаж;
- * Оптимизация бизнес-процессов и структуры интернет магазина;
- * Анализ и внедрение новых технологий в работу Интернет сайта;
- * Руководство персоналом магазина, организация профессионального обучения сотрудников;
- * Развитие и управление клиентской базой, ее анализ и сегментирование;
- * Повышение лояльности клиентов и рост коэффициента конверсии посетителей в покупателя. Анализ клиентских требований и работа с претензиями;
- * Планирование, бюджетирование, разработка и реализация маркетинговых и рекламных мероприятий в интернете направленных на увеличение уровня продаж. Составление, согласование и утверждение технических заданий на проведение работ по разработке сайта, руководство группой разработчиков (постановка задач, контроль выполнения). Анализ эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий;
- * Мониторинг конкурентов;
- * Ценообразование;
- * Разработке акций и спецпредложений;
- * Оптимизация и совершенствование товарной матрицы интернет-магазина. Контроль актуальности информации на сайте;
- * Координация работы интернет-магазина во взаимодействии с соответствующими отделами Компании по заказам, доставке, оплате, возвратам, бухгалтерской документации;
- * Участие в рабочих совещаниях;
- * Проведение анализа и составление отчетности о деятельности интернет-магазина;

Декабрь 2009 —
Апрель 2010
5 месяцев

ЗАО "Крокус Сити", Сеть торговых центров "Твой Дом"

Москва, tvoydom.ru

Менеджер отдела оптовых закупок и продаж

- * Обеспечение бесперебойного процесса закупок, планирование и контроль взаиморасчетов с поставщиками;
- * Контроль товарной матрицы (Более 50 активных поставщиков);
- * Ведение отчетности по товародвижению, анализ продаж с целью увеличения товарооборота и прибыли компании;
- * Планирование объемов продаж;
- * Разработка и внедрение новых товарных групп, ценообразование, поиск потенциальных и работа с действующими ключевыми поставщиками, проведение переговоров и заключение договоров на выгодных для компании условиях;
- * Анализ, прогнозирование и планирование закупок, отслеживание складских остатков;
- * Оценка качества эффективности поставщиков, составление рекомендаций по выбору и замене поставщиков;
- * Взаимодействие с другими подразделениями компании (отделы продаж, склад, бухгалтерия);
- * Выбор товарных позиций для участия в рекламных и промо акциях;
- * Ведение одной и более товарных групп;
- * Участие в рабочих совещаниях;
- * Ведение рабочей и отчетной документации;

Март 2007 —
Ноябрь 2009
2 года 9 месяцев

ООО "Техникс Эксперт" - Интернет магазин www.Techhome.ru. Топ 10 интернет-магазинов 2008 г.

Москва, www.Techhome.ru

Руководитель направления

- * Проведение маркетинговых исследований (емкость рынка, динамика роста, доля рынка);
- * Оперативный анализ рынка (объем, цены, конкуренты, методы продвижения);
- * Формирование стратегии развития ассортимента, взаимодействие с товарными секторами;
- * Анализ продаж в корпоративном и розничном каналах сбыта по товарным категориям;
- * Разработка и внедрение бизнес-планов развития специализированных товарных

направлений;

- * Анализ ценовой политики конкурентов, мониторинг прибыльности от продаж;
- * Организация ценообразования, разработка адресного ценообразования для сегментов клиентов и групп товаров;
- * Реализация специальных ценовых программ;
- * Поиск и организация эффективных средств по продвижению продукта;
- * Поиск потенциальных поставщиков;
- * Текущая, плановая и стратегическая работа с действующими поставщиками компании;
- * Ведение коммерческих переговоров с поставщиками в интересах Фирмы;
- * Развитие и ротация клиентской базы, работа с ключевыми поставщиками;
- * Увеличение числа поставщиков в контексте разработанной стратегии и с учётом соответствующей логистики;
- * Обеспечение маркетинговых исследований по изучению предложений от поставщиков;
- * Поддержание в активном состоянии данных о поставщиках в информационной системе;
- * Участие в рассмотрении поступающих претензий и жалоб от поставщиков.
- * Анализ статистических данных закупок, определение наличия и потребности на текущий момент и на будущие периоды, оптимизация складских запасов;
- * Оперативное управление продажами (заключение договоров, согласование и оформление сделок, контроль их исполнения);
- * Ведение одной и более товарных групп;
- * Предоставление отчетов по итогам работы в соответствии с регламентом работы отдела и Фирмы;
- * Осуществление информирования менеджеров отдела продаж обо всех изменениях в ассортименте, увеличениях и снижениях цен, времени поставки продукции на склад;
- * Взаимодействие с подразделениями Фирмы с целью выполнения возложенных задач;
- * Участие в рабочих совещаниях;
- * Ведение рабочей и отчетной документации;

Сентябрь 2006 —
Февраль 2007
6 месяцев

ООО "Техникс Эксперт" - Интернет магазин www.Techhome.ru

Москва, www.Techhome.ru

Менеджер отдела закупок

- * Формирование ассортиментной, ценовой, закупочной политики;
- * Анализ рынка сбыта;
- * Построение и реализация взаимозачетных схем;
- * Ведение переговоров, разработка и заключение договоров с поставщиками.

Апрель 2005 —
Сентябрь 2006
1 год 6 месяцев

ООО "Коммерсант". Интернет - магазин www.Electroklad.ru

Москва

Начальник отдела продаж

- * Продажа оргтехники, аудио-видео техники, бытовой техники, телефонов;
- * Организация эффективной работы интернет-магазина «с нуля»;
- * Организация работы «с нуля» и контроль эффективной работы всех розничных точек (в подчинении коллектив 20 человек);
- * Формирование ассортиментной, ценовой, закупочной политики;
- * Анализ рынка сбыта;
- * Планирование деятельности, оптимизация структуры предприятия;
- * Контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности (ведение офисной, складской и кассовой документации);
- * Построение и реализация взаимозачетных схем;
- * Проведение переговоров и заключение договоров;
- * Подбор, обучение, оценка и управление персоналом;
- * Ведение переговоров, разработка и заключение договоров с поставщиками;
- * Ведение и наработка клиентской базы;
- * Опыт взаимодействия с различными контролирующими структурам.

Июнь 2000 — Март 2005
4 года 10 месяцев

ПБОУЛ Самойлов В.В.

Москва

Старший менеджер

- * Формирование ассортиментной, и закупочной политики;
- * Контроль работы склада и розничной точки (в подчинении коллектив 5 человек);
- * Взаимодействие с отделами для обеспечения работы офисов продаж;
- * Ведение офисной, складской и кассовой документации (составление и ведение прайс-листов, книги учета товара, книги продаж);
- * Консультирование клиентов по товарам и ценам;

Октябрь 1995 — Май 2000
4 года 8 месяцев

ООО "Дианекс"

Москва

Старший менеджер отдела продаж

- * Ведение офисной, складской и кассовой документации (составление и ведение прайс-листов, книги учета товара, книги продаж);
- * Маркетинговое исследование рынка продаж;
- * Ведение и наработка клиентской базы;
- * Консультирование клиентов по прайс-листам.

Образование

Высшее

2013

Московский институт банковского дела, Москва

Антикризисное управление, Экономист-менеджер

Повышение квалификации, курсы

2007

Искусство ведения деловых переговоров

Учебный центр SRC, Свидетельство

2005

1С:Торговля и склад

Центр компьютерного обучения "Специалист" при МГТУ им. Н.Э.Баумана, Свидетельство

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — родной
Английский — базовые знания
Немецкий — базовые знания

Навыки

Управление интернет-проектами Веб-аналитика Internet Marketing
Поисковая оптимизация сайтов 1С-Битрикс Интернет-реклама
Интернет маркетинг интернет продажи Яндекс.Директ Google Analytics
SEO оптимизация Контекстная реклама Продвижение сайтов
Руководство коллективом Google AdWords Постановка задач разработчикам
Яндекс.Метрика Анализ посещаемости сайтов Управление продажами
Развитие продаж Аналитические исследования

Дополнительная информация

Рекомендации

ТД "Алита"

Еркина Галина Рудольфовна (Директор по персоналу)

ООО"Техникс Эксперт"

Ярусов Виктор Борисович (Директор по развитию)

Обо мне

- * Аналитический склад ума;
- * Хорошие организаторские способности;
- * Многозадачность;
- * Ответственность;
- * Целеустремленность (умение добиваться запланированных результатов);
- * Коммуникабельность;
- * Стрессоустойчивость;
- * Мобильность;
- * Обязательность;
- * Знание делового этикета;
- * Уверенный пользователь ПК;
- * Работа с SAP, 1С, 1С Битрикс.
- * Водительский стаж – 22 года.