



Ладыжев Владимир Владимирович

Тел.: +7 921 904 67 88

Telegram: @Vladimir_Ladyzhev

Email: Vladimir.ladyzhev@gmail.com

Город проживания: Санкт-Петербург

Опыт работы:

Коммерческий директор ООО «ЕВРАЗИЯ КОМПАНИЯ». Декабрь 2019 – настоящее время.

ООО «ЕВРАЗИЯ КОМПАНИЯ» - продажа оборудования для промышленного строительства

Коммерческий руководитель, декабрь 2019 - по настоящее время

Задачи:

- управление продажами материалов (теплоизоляция, АКЗ) и оборудования для промышленного строительства,
- ведение значимых проектов «под ключ»: анализ проектной документации, подготовка и защита технических решений у заказчиков и проектировщиков, расчет технических решений и спецификаций,
- развитие отдела продаж: найм специалистов, обучение, разработка и внедрение KPI, контроль исполнения.
- Управление СМР на промышленных проектах

Достижения:

- Оборот компании за 2 года достиг с нуля 130 млн. руб.
- Подписаны долгосрочные контракты на поставки для крупнейших проектов: Арктик СПГ-2, Ямал СПГ, Тенгизшевройл и др.
- Подписаны дистрибьюторские контракты с рядом международных производителей.
- Подписан и реализован контракт по монтажу теплоизоляции (пеностекло) на объекте Ямал СПГ (заказчик – ВелесстройМонтаж)
- Участие в проекте реконструкции воздушного цеха Загорской ГАЭС (демонтаж-монтаж 13 компрессоров), субподряд
- Участие в проекте реновации пароконденсатного хозяйства Башнефть (УфаНефтеХим и Новоил), субподряд

Коммерческий руководитель промышленных продаж Armacell. Январь 2017 – октябрь 2019.

Международная компания – производитель теплоизоляционных материалов.

Задачи:

- Работа по выстраиванию отдела продаж: найм, обучение, формирование бюджета продаж, внедрение KPI, контроль исполнения, помощь в сопровождении значимых проектов.
- внедрение корпоративной CRM на российском рынке.
- Планирование и проведение маркетинговых мероприятий.
- Участие в разработке и внедрении новых продуктов.
- управление продажами для промышленности на территории России и стран таможенного союза.
- развитие дистрибьюторской сети,
- Взаимодействие по стратегическим вопросам с головным офисом и международной командой. Участник Russian Management Team.

Достижения:

- Продажи в России увеличены с 90 до 120 млн. Продажи Казахстана увеличены с 20 до 100 млн.
- Внедрена CRM система Salesforce.
- Запущен на российском рынке инновационный материал на основе азрогеля.
- Выиграны значительные промышленные проекты: Ямал СПГ, Арктик СПГ-2, Аммиак Фосфорит, NCOC, FGP TCO, модернизация перекачивающего комплекса Sakhalin energy Investment company и др.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами PAROC. Октябрь 2008-декабрь 2016.

Международная компания – производитель теплоизоляционных материалов на основе каменной ваты. Работал в отделе технической теплоизоляции со дня его образования.

Задачи:

- продажи технической теплоизоляции (строительство и промышленность).
- Техническое сопровождение проектных институтов. Разработка технических решений для объектов, подготовка технико-экономических обоснований и защита инвестиций.
- Внедрение CRM Microsoft Dynamics CRM 4.0, а также инструментов мониторинга Power BI (формирование тех задания на метрики и дашборды для подрядчиков).
- Развитие дистрибьюторской сети, обучение новых сотрудников и сотрудников дистрибьюторов.
- Ведение ключевых проектов.
- Взаимодействие с европейскими коллегами по ряду вопросов: внедрение новых продуктов, разработка инженерных инструментов для расчета и проектирования, маркетинговая стратегия и проч.
- Участие в формировании производственного ассортимента при строительстве завода в России.
- Участие в рабочей группе отраслевого объединения РОСИЗОЛ.

Достижения:

- Продажи выросли со 100 до 300 млн в год за 3 года.
- Самый прибыльный отдел российского подразделения.
- Внедрены на рынок высокотехнологичные продукты с высокой добавленной стоимостью, ставшие стандартом для отрасли.
- Выиграно большое количество промышленных и коммерческих проектов как у российских, так и у зарубежных клиентов.

- Под моим руководством разработан альбом технических решений для проектных институтов, материалы внесены в специализированные проектные инструменты
 - Выстроена дистрибьюторская сеть по городам России (более 15 компаний).
-

Образование:

1999–2004 - Сумский национальный аграрный университет. Менеджмент. Специализация – информационные системы в менеджменте. Магистр.

Дипломная работа – модель прогнозирования объема продаж завода на базе программного комплекса Deductor.

Курсы:

2020 – настоящее время – Data Scientist (Skillbox). Защищен диплом аналитика.

2013 – Стокгольмская школа экономики. Тренинг руководителей «PAROC взлет». 11 мес. Реализован проект обучающей платформы для сотрудников компании и партнеров.

2011 – PRINCE 2 foundation (projecting in controllable environment) британский стандарт проектного управления.

Ряд различных мини-курсов по продажам, управлению персоналом и психологии, стратегическому управлению, личностному росту.

Дополнительные навыки и опыт:

Благодаря тесному взаимодействию с изоляционными подрядными организациями (российскими и международными), а также собственному опыту, в полной мере понимаю принципы работы монтажа теплоизоляции на промышленных проектах, основные риски и трудности, меры их ликвидации. Лично работал на всех этапах реализации проекта:

- проектная подготовка, формирование ведомостей объемов работ, расчет и подбор необходимых изоляционных материалов;
- контрактация с заказчиками, формирование бюджета затрат по проекту, план ДДС, план финансирования проекта;
- формирование команды, исходя из функциональных задач на проекте. Наем рабочего персонала, формирование принципов кадровой документации. Организация ротации на вахтовых объектах;
- планирование выполнения работ, планирование материалов и необходимого оборудования;
- организация работы отдела ПТО, наладка взаимодействия со службами ПТО заказчика;
- работа с дебиторской задолженностью.

Опыт в аналитике производства и коммерческой деятельности.

- анализ и выявление оптимальных технических параметров оборудования и технических решений в области генерации энергии и энергосбережения;
- подготовка проектов технико-экономических обоснований в области энергоэффективных технологий;
- расчет плана производства продукции с учетом факторов спроса и объема склада;
- подготовка отчетности по показателям работы коммерческого отдела;
- подготовка инвестиционных проектов по внедрению продуктов на рынок;
- подготовка проектов инвестиционной привлекательности проектов строительства.

Продвинутый английский (IELTS 7.0 – C1). Большой опыт практики: разговорный, письменный, технический и бизнес-английский.

Большой опыт переговоров на разных уровнях, публичных выступлений и презентаций, в том числе перед многонациональной аудиторией. Проведение технических презентаций для клиентов, презентации с отчетностью для топ-менеджеров компаний-работодателей, выступления на публичных мероприятиях, выставках и т. п.

Бизнес-практик. Длительный опыт работы в международных компаниях. Много работал с внедрением новых продуктов, развитием новых рынков. Разработка и внедрение стратегии компании. Маркетинговые исследования, в т. ч. в рабочих группах с консалтинговыми компаниями (Boston Consulting group). Ведение бизнеса с иностранными партнерами и клиентами (Италия, ОАЭ, США, Южная Корея).