



Это я - Стенин Евгений Александрович!

Обязательно посетите мою страницу <https://zemofei.github.io/My-Resume/>

Имею следующий опыт работы:

- Старший ревизор/ Начальник контрольно-ревизионного отдела.
- Аналитик по товародвижению РЦ
- Начальник контрольно-ревизионной службы
- Заместитель директора гипермаркета с торговой площадью 2100м²
- Директор универсама с торговой площадью 2500 м²
- Руководителем отдела товародвижения и работы с поставщиками в фулфилмент площадью более 22 тыс. м².

***Максимальное количество персонала в подчинении 100 человек.**

В этой небольшой презентации я в цифрах покажу некоторые свои достижения! Я закрасил некоторые данные – конкретные суммы, адреса, фамилии и т.д. Оставил данные в процентах и коэффициентах, они тоже обладают информативностью, но не нарушают конфиденциальности.

P/S: К сожалению не могу показать больше, ввиду того, что начал копить информацию для портфолио не с самого начала своей трудовой деятельности, а некоторые данные и вовсе не сохранились.

Расскажу о работе управляющим универсама в крупной сети и о работе руководителем отдела в ФФ(сортировочно-распределительный центр) крупной E-commerce компании.

Если у вас нет времени пролистывать всю презентацию, то кратко:

- Управляющим универмагом 2500м² в крупной сети мне удалось:
 1. Наладить процессы логистики (приход - склад – торговый зал), которые были нарушены.
 2. Работа над планограммой. Устранил различные нарушения ПБ и ОТ + увеличил количество стеллажей, что позволило расширить перечень представленных в ТЗ SKU и привлекательность ТЗ, а отсюда и рост среднего чека/количества чеков/выручки.
 3. Уменьшил потери объекта в 3 раза. До меня % потерь от оборота составлял 0,78% при проходных 0,44%. Я уменьшил данный показатель до 0,25%.
 4. Увеличил оборот (в пандемию) и он составил 118,93% от плана при среднем показателе по компании 88.74%, КЗП + 14%, LFL +14%
- Руководителем отдела в распределительном центре:
 1. Удалось увеличить производительность отдела в 2 раза за первый месяц работы и в 4 раза в течение следующих 3 месяцев.
 2. Удалось вывести все совокупные потери (возврат, инвентаризация, брак, пересорт, логистика и т.д.) от GMV на достойный уровень 0,02% от допустимых -0,14%!
 3. В режиме многозадачности и высоких нагрузок поддерживал работу команды на достойном уровне, что позволило сортировочному центру занимать 1е места в рейтинге по подконтрольным мне показателям.

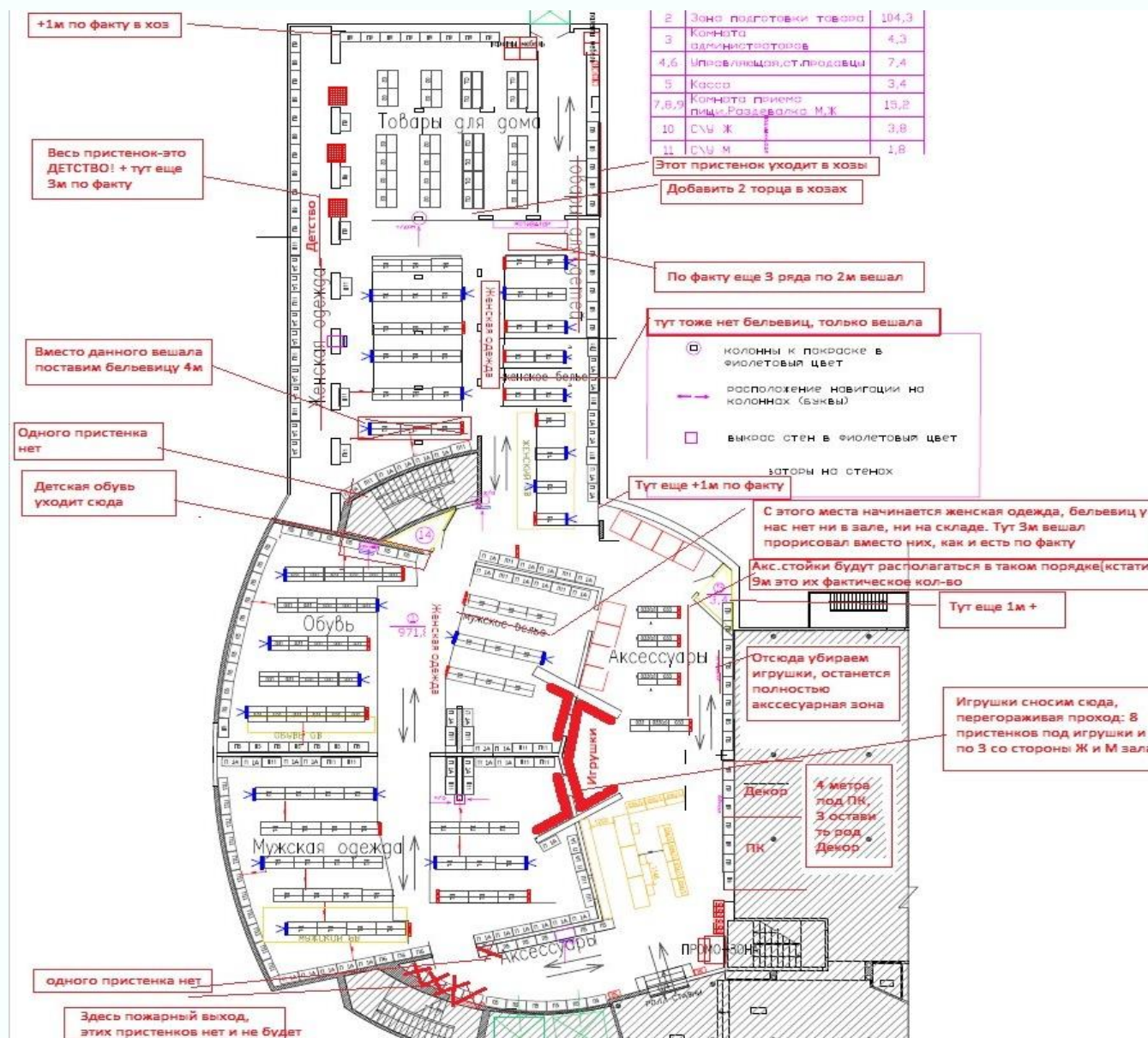
Когда-то я работал в Санкт-Петербурге управляющим универмагом 2500м² в одной крупной сети. Мне достался сложный объект, которые необходимо было «раскачать»

Таким мне достался склад данного объекта.

Таким он стал при мне уже через неделю.



Пришлось потрудиться и над планограммой. Устранил различные нарушения ПБ и ОТ + увеличил количество стеллажей, что позволило расширить перечень представленных в ТЗ SKU и привлекательность ТЗ, а отсюда и рост среднего чека/количества чеков/выручки!



Так же я уменьшил потери объекта в 3 раза! Видимо опыт работы в КРО сказывается положительно для работы в данном направлении😊

До меня % от оборота был 0,78 при проходных 0,44. Я уменьшил данный показатель до 0,25(в 3 раза!)

Уважаемые коллеги, добрый день!

Прошу ознакомиться с результатами проведенной инвентаризации и учесть их в своей дальнейшей работе по снижению

I. ОБЩИЕ КОММЕНТАРИИ:

1. отчетный период: **13.02.2019-27.08.2019**
2. в инвентаризацию включены все товарные группы, кроме Пакетов, ДК и ПК
3. ОЦЕНКА ПОДГОТОВКИ и ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ **65** из **65** (лист контроля во вложении)

II. РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИТОГО:

ТИП СПИСАНИЯ и ОПРИХОДОВАНИЯ	СУММА	% от выручки
ВЫРУЧКА за ПЕРИОД		
Списание плановой инвентаризации		1,47%
Оприходование плановой инвентаризации		0,68%
ИТОГО ЧИСТАЯ НЕДОСТАЧА:		0,78%

III. ДИНАМИКА % ТОВАРНЫХ НАРУШЕНИЙ от ВЫРУЧКИ 2018-2019:

отчетный период	сезон	выручка р.ц. без НДС	недостача з.ц. без НДС	% недостачи от выручки	излишки з.ц. без НДС	% излишков от выручки	чистая недостача з.п. без НДС
-----------------	-------	-------------------------	---------------------------	---------------------------	-------------------------	--------------------------	----------------------------------

Kalashnikova Natalya

19.10.2020, Пн, 14:21

Кому: 35_Приморский СПб;

Копия:

Уважаемые коллеги, добрый день!

Прошу ознакомиться с результатами проведенной инвентаризации и учесть их в своей дальнейшей работе по снижению уровня поте

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ и ПРОВЕДЕНИЯ: 70 из 70

РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ:

ТИП СПИСАНИЯ и ОПРИХОДОВАНИЯ	СУММА	% от выручки
ВЫРУЧКА за ПЕРИОД		
Списание плановой инвентаризации		1,11%
Оприходование плановой инвентаризации		0,86%
ИТОГО ЧИСТАЯ НЕДОСТАЧА:		0,25%

ДИНАМИКА % ТОВАРНЫХ НАРУШЕНИЙ от ВЫРУЧКИ:


ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД		выручка	недостача	% недостачи	излишки	% излишков	чистая недостача	% чистой нед.
Дата начала	Дата окончания	р.ц. без НДС	з.ц. без НДС	от выручки	з.ц. без НДС	от выручки	з.п. без НДС	от выручки

Мне удалось за короткий срок вывести торговую точку на совершенно новый уровень по рентабельности и обороту, увеличить коэффициент завершенных покупок и LFL.

35) "Экономика"

N

Navision
11.12.2020, Пт, 08:15
Кому: 35_Приморский СПб

 ДРТ_Экономика.xls
16 KB

данные по 10.12.2020 включительно:

Выполнение плана на сегодня составляет 118.93%, компания 88.74%

Прогноз выполнения плана по универмагу составляет 118.93%

Обслуживание покупателей (КЗП) составляет 0.33, что на +14% больше чем в прошлом году, по компании (Ifi) 0.26 +8% к прошлому году

Коэффициент продаж составляет 2.5, что на +14% больше чем в прошлом году, компания (Ifi) 3.0 +15% к прошлому году

Ответить

Переслать

Когда я работал руководителем отдела товародвижения и работы с поставщиками, то мне удалось увеличить производительность труда в 2 раза за первый месяц работы и в 4 раза в течение следующих 3 месяцев.

Количество обрабатываемых позиций до меня.

Я в команде 1 месяц (результат x 2).

Период		Дата последнего статуса		01.09.2021 - 30.09.2021			
49				не			
Номер	Дата создания	Кол-во тарных мест	Кол-во экз.	Стоимость товара	Внешний № ТМ	Перевёл в статус	статус
24756230	05.07.2021 17:06:24	1	10	24504	bx11168935	Принято	К
24884138	15.07.2021 12:26:24	1	31	27660,57	bx11206534	Принято	К
25057486	19.07.2021 12:54:55	1	154	92227,3866	bx11223619	Принято	К
25227969	23.07.2021 11:23:18	1	38	14784,92	bx11242734	Принято	К
25342601	26.07.2021 12:33:50	1	76	64349,98	bx11257534	Принято	К
25435852	28.07.2021 14:42:15	1	69	21776,68	bx11269107	Принято	К
25521119	30.07.2021 9:07:00	1	46	14532,58	bx11278127	Принято	К
25645029	02.08.2021 8:35:44	1	28	20035,7962	bx11294135	Принято	К
25654314	02.08.2021 10:05:27	1	50	48691,81	bx11294633	Принято	К
25654550	02.08.2021 10:07:40	1	130	87957,3569	bx11294482	Принято	К
25665935	02.08.2021 14:07:08	1	77	38679,52	bx11295994	Принято	К
25682344	03.08.2021 9:46:20	1	59	63334,27	bx11300019	Принято	К
25711527	04.08.2021 11:11:08	1	74	23765,68	bx11305475	Принято	К
25779030	06.08.2021 11:39:41	1	49	22597,32	bx11316675	Принято	К
25900835	09.08.2021 13:58:25	1	39	23631,96	bx11332101	Принято	К
25917262	10.08.2021 10:11:05	1	29	16590,104	bx11336156	Принято	К
26130498	17.08.2021 10:18:25	1	210	66127,2781	bx11368041	Принято	К
26134551	17.08.2021 15:35:29	1	78	49155,4138	bx11369330	Принято	К
26134571	17.08.2021 15:37:51	1	1	731	bx11369479	Принято	К
26299373	20.08.2021 14:23:22	1	116	77776,9159	bx11385309	Принято	К
26301016	20.08.2021 15:26:26	1	104	83162,9941	bx11385586	Принято	К
26431540	23.08.2021 11:29:41	1	219	175607,8469	bx11399288	Принято	К
26434264	23.08.2021 13:19:44	1	18	14566,76	bx11399966	Принято	К
			5585	3676274,3425			

Период		Дата последнего статуса		01.10.2021 - 30.10.2021		
52				не		
Номер	Дата создания	Кол-во тарных мест	Кол-во экз.	Стоимость товара	Внешний № ТМ	Перевёл в статус
						статус
24490412	17.06.2021 10:52:33	1	22	12402,38	bx11108304	Принято
25701755	04.08.2021 8:52:28	1	80	60659,66	bx11304765	Принято
25898372	09.08.2021 10:03:33	1	52	34707,39	bx11330942	Принято
26047564	14.08.2021 10:42:39	1	113	49650,47	bx11356488	Принято
26129979	17.08.2021 8:51:41	1	115	199462,8581	bx11367664	Принято
26180560	18.08.2021 11:41:09	1	40	46022,2	bx11372772	Принято
26231932	19.08.2021 12:57:22	1	65	22416,7259	bx11378063	Принято
26298127	20.08.2021 13:33:21	1	97	60464,3	bx11385178	Принято
26579535	26.08.2021 15:28:50	1	59	22313,55	bx11413725	Принято
26633441	27.08.2021 13:07:52	1	55	43818,6902	bx11418591	Принято
26836097	31.08.2021 12:50:00	1	201	181209,5726	bx11436063	Принято
26868429	01.09.2021 8:34:16	1	135	95917,8365	bx11437605	Принято
26869344	01.09.2021 9:20:51	1	130	102039,8662	bx11441134	Принято
26929839	02.09.2021 8:36:21	1	251	174388,409	bx11443002	Принято
26933496	02.09.2021 10:05:35	1	109	30434,13	bx11446533	Принято
27114028	06.09.2021 13:18:23	1	148	74433,13	bx11466182	Принято
27157986	07.09.2021 13:32:05	1	89	53638,54	bx11471454	Принято
27248421	10.09.2021 8:59:13	1	61	34238,6375	bx11488362	Принято
27360314	13.09.2021 11:08:34	1	307	132356,2563	bx11476198	Принято
27408233	14.09.2021 10:10:57	1	265	178081,2123	bx11510445	Принято
27413050	14.09.2021 13:07:28	1	214	98178,65	bx11513692	Принято
27548276	17.09.2021 12:27:21	1	201	81053,5913	bx11532362	Принято
27549144	17.09.2021 12:55:10	1	181	128286,7551	bx11532559	Принято
		10427		5527784,0536		

Удалось вывести все совокупные потери (возврат, инвентаризация, брак, пересорт, логистика и т.д.) от GMV на достойный уровень!

[illegible]

И напоследок – рейтинг, которого еще никто не достигал. Этот рейтинг сумма баллов по скорости приемки и размещения, потерь, качества отгрузки (коэффициент возвратов)!

Чат Файлы +

Названия строк	<input type="checkbox"/> Сумма по полю	Сумма баллов2	Рейтинг
		90	12
		111	11
		119	10
		125,5	8
		125,5	8
		133	7
		173,5	6
		192	5
		199,5	4
		204,5	3
		222,5	2
Казань_new		247	1
Общий итог		1943	

рейтинг -247 это круто никто не достигал еще столько 🤖

Благодарю за уделенное время! Вы можете посетить мой сайт:

<https://zemofei.github.io/My-Resume/>

Там есть полезная информация, включая контакты!