



Каткова Марина Владимировна

Женщина, 36 лет, родилась 16 мая 1986

+7 (915) 1739314

+7 (977) 8073296

marinka123@inbox.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Медведково

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готова к переезду: Клин, Мытищи, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель направления (аналитика и отчетность)

Специализации:

- Аудитор
- Финансовый контролер
- Аналитик
- Координатор отдела продаж

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 12 лет 9 месяцев

Январь 2013 —
Март 2022
9 лет 3 месяца

Лифан Моторс Рус, ООО

Москва, www.lifan-car.ru

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела аналитики и документационного контроля

- Управление отделом: 4 человека в Москве и 15 человек удаленно в филиале г. Черкесск.
- Размещение и корректировка заказов на производство. Контроль качества и сроков производства заказов, сроков отгрузок заказов.
- Контроль сроков проведения закупочных процедур в соответствии с утвержденным планом. Формирование и выполнение плана закупок.
- Формирование прогнозов продаж и поставок автомобилей.
- Работа с контрагентами: ведение переговоров, оформление, заключение, контроль за исполнением договоров.
- Ведение и контроль взаиморасчетов с поставщиками и производителями. Выборочная проверка первичной документации по взаиморасчетам с контрагентами.
- Организация и контроль проведения инвентаризаций готовой продукции и незавершенного производства.
- Организация логистики и отгрузки готовой продукции с производства на склады. Формирование документов отгрузки. Контроль движения товара по складам.
- Формирование и отправка заявок транспортным компаниям.
- Контроль доставки а/м дилерам, контроль необходимой документации на всех этапах перевозки.

- Подготовка и проверка документов для таможенного оформления груза, контроль оплаты таможенных платежей и себестоимости перевозок.
- Работа с логистическими компаниями, складом и заводом по управлению претензиями (брак, повреждения, пр.).
- Проверка калькуляций и других ценообразующих документов, предоставление экономически обоснованного заключения.
- Анализ себестоимости ТМЦ, сравнение с плановой, выявление причин отклонений, проверка корректности формирования себестоимости в учетных системах.
- Контроль за ценами реализации. Контроль соблюдения ценовой политики, корректности счетов и реализаций товаров.
- Проведение проверок финансово-хозяйственной деятельности компании, анализ и выявление нарушений, контроль качества финансовой отчетности. Проверка соблюдения порядка и обоснованности поступления- списания основных средств и ТМЦ.
- Контроль и анализ возникновения кредиторской и дебиторской задолженности. Контроль соблюдения индивидуальных лимитов и сроков кредитования, допустимости кредитных отгрузок, соблюдения периода отсрочки.
- Участие в разработке и внедрении Регламента процедуры контроля дебиторской задолженности Дилеров.
- Ведение претензионной работы в зоне ответственности, расчет и начисление штрафных санкций за нарушение сроков оплаты.
- Расчет и начисление Бонусов/Премий/Компенсаций Дилерам. Предоставление дополнительных скидок в счетах на оплату покупателям за счет начисленных Бонусов/Премий/Субсидий/Компенсаций. Контроль расчетов с контрагентами (Дилерами) по договорам Бонусной и Маркетинговой политики.
- Контроль новых дилерских соглашений.
- Контроль всех оплат в компании на предмет бюджета, наличия подтверждающих документов, договоров.
- Поддержание в актуальном состоянии данных о стоке/закупках/отгрузках в информационных системах.
- Участие в автоматизации систем управленческого учета.
- Предоставление отчетности по результатам контрольных мероприятий. Составление аналитической отчетности по итогам работы за месяц, год.
- Ведение отчетности Департамента продаж автомобилей, формирование отчетов по продажам, поддержка в финансовых расчетах.
- Расчет рентабельности новых проектов отдела продаж. Первичный анализ финансового состояния дилеров.
- Ежемесячная подготовка отчета о прибылях и убытках по компании. Ежеквартальный план факт анализ затрат по отделам, анализ рентабельности в целом и по моделям автомобилей.
- Ведение делопроизводства в полном объеме.
- Разработка проектов писем, служебных записок, нормативной и методической документации, касающейся деятельности подразделения.
- Работа в «Системе электронных паспортов транспортных средств» (Портал СЭП): внесение изменений в ЭПТС, спецификаций к автомобилям.

Ключевые результаты:

- Пришла на собеседование на позицию менеджера по продажам автомобиля, по итогам собеседования под меня был открыт новый отдел. Разработала бизнес-процессы отдела, набрала и обучила персонал, разработала регламенты и процедуры работы, наладила взаимодействие со смежными отделами.
- Разработала (совместно с юридическим департаментом) и ввела Регламент контроля дебиторской задолженности.
- Организовала переход на систему учета продаж CRM eCM от Caroperator group, разрабатывала бизнес-процессы и ТЗ.
- Внедряла новый функционал в 1С: Управление торговлей 8 - давала ТЗ программистам задачу на ввод нового функционала для облегчения рабочего процесса и автоматизации отчетности.
- Оптимизировала ежемесячный отчет 170 дилеров по розничным продажам, сократила срок его заполнения с 1,5 дней до нескольких минут.

- Оптимизировала расчеты калькуляции, внедрила ведение контроля цен от поставщика, наладила взаимодействие с заводом по учету партий, организовала четкость в документах и нумерации договоров, единообразие информации в договорах. За счет чего минимизировала расхождения в отчетных документах.
- Внедрила контроль дебиторской задолженности в компании, первела контроль с Excel в 1С. За счет чего полностью исчезли ошибки в заведении договоров, а также стала прозрачной информация по дебиторской задолженности.
- Ввела в 1С учет по каждому а/м, позволяющий отслеживать по ВИН-номеру историю а/м и логистику от его производства до реализации. За счет чего улучшила работу с дилерами, стали оперативно подгружаться документы и копия ПТС, а/м быстрее оформляться на продажу. За счет этого увеличились показатели розничных продаж, компания в 2016 году вышла на 1 место по количеству реализованных а/м среди всех китайских брендов.
- Ввела систему учета бонусов для дилеров в 1С, провела полноценную сверку с 50 дилерами, выявила задолженности. Ввела ежедневную рассылку напоминаний о дебиторской задолженности по дилерам, штрафные санкции по а/м. Рассчитывала пени, выставляла требования, вела учет в 1С. За счет этого дебиторская задолженность сократилась в разы.

Июль 2009 —
Январь 2013
3 года 7 месяцев

Группа компаний «КМ/Ч»

Москва, www.km4.ru

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Специалист по логистике

09.2010-01.2013, 2 года 5 месяцев, Специалист по логистике.

- Своевременное планирование и размещение производственных заказов на заводах изготовителях, корректировка заказа.
- Контроль сроков поставок.
- Формирование прогнозов продаж и поставок автомобилей.
- Взаимодействие с поставщиками по урегулированию всех вопросов, связанных с производственными заказами.
- Своевременное отражение в системе учета информации по отгрузкам, формирование себестоимости.
- Контроль документооборота с поставщиками (заводы изготовители).
- Ведение статистики и отчетности.

07.2009-09.2010, 1 год 3 месяца, Менеджер по продажам автомобилей.

- Демонстрация автомобилей в салоне, консультирование клиентов по телефону, организация и проведение тест-драйва
- Оформление договоров купли-продажи и документов для выдачи автомобилей клиентам.

Образование

Высшее

2009

Московский институт электронной техники, Москва

Факультет электронных технологий, материалов и оборудования, Электроника и микроэлектроника

2008

Московский институт электронной техники, Москва

Государственное и муниципальное управление, Государственное и муниципальное управление

Повышение квалификации, курсы

2014	Логист-Аналитик Институт профессионального образования и бизнеса
2014	Деловое общение Институт профессионального образования и бизнеса

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B1 — Средний
Навыки	<div>Документооборот</div> <div>Работа с поставщиками</div> <div>Производственное планирование</div> <div>Контроль отгрузок</div> <div>Планирование продаж</div> <div>1С: Документооборот</div> <div>Делопроизводство</div> <div>Аналитическое мышление</div> <div>1С: Управление Торговлей</div> <div>MS Excel</div> <div>Внимательность к деталям</div> <div>Нацеленность на результат</div> <div>Организованность</div> <div>MS Office</div> <div>Navision</div> <div>Контроль дебиторской задолженности</div> <div>Контроль плана закупок</div> <div>Прогнозы продаж и поставок</div> <div>Контроль взаиморасчетов</div> <div>Организация отгрузки</div> <div>Контроль доставки</div> <div>Проверка калькуляций</div> <div>Анализ себестоимости</div> <div>Контроль соблюдения ценовой политики</div> <div>Разработка регламентов</div> <div>Контроль качества отчетности</div> <div>Автоматизация документооборота</div> <div>Расчет рентабельности проектов</div> <div>Отчет о прибылях и убытках</div> <div>Управление отделом</div>

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации	АО «Кредит Европа Банк» Дорохина Марина (Начальник отдела развития программы кредитования коммерческого автотранспорта)
Обо мне	<p>Обладаю аналитическим умом и высокой внимательностью к деталям, люблю четкость в документации.</p> <p>Провожу сверки больших объемов информации, выявляю и оптимизирую узкие места. Улучшаю систему документооборота компании, контролирую качество поступающих и исходящих документов.</p> <p>Внедряю новые формы отчетности, за счет чего финансовая информация компании становится более прозрачной, увеличивается скорость и качество принятия управленческих решений.</p> <p>Имею активную жизненную позицию.</p>