



Владимир Юрьевич Ильичев

16 июля 1982 год рождения

forraybk@outlook.com

+7 915 308 90 85

05.2021–05.2022 г. ООО «СберАвто»

Руководитель направления розничных продаж и подбора авто
(штат 250+ сотрудников) – управление командой из 5 сотрудников

Направления деятельности компании:

Реализация новых автомобилей и автомобилей с пробегом, а также сервисов, связанных с покупкой и обслуживанием автомобилей

Основные задачи на должности:

Формирование подразделения компании, определение штатного расписания и требований к кандидатам, разработка CJM, организация обучения персонала, выстраивание бизнес-процессов по подбору и реализации автомобилей с пробегом, улучшение показателей рентабельности бизнеса, поиск новых партнеров и направлений развития бизнеса.

Достижения:

- Определение ценовой сетки и быстрый запуск услуги подбор авто с рынка
- Обучение персонала, организация автономной работы по подбору автомобилей, изменение тарифной сетки и продвижением услуг, выход на плановые показатели
- Запуск линейки доп.продуктов: доставка автомобилей, продленная гарантия, помощь на дороге
- Организация реализации автомобилей СберАвтосалон на классифайдах

07.2017–10.2020г. ООО «Ремото» (Bright Box), группа компаний Zurich Insurance

Управляющий директор, Офис Россия и СНГ
(штат 150+ сотрудников) - управление региональным офисом из 14 сотрудников

Направления деятельности компании:

Мобильные приложения для автодилеров и дистрибьюторов (SaaS), B2B оборудование для Carsharing/Connected Car

Достижения:

- Согласованы новые условия с действующими партнерами направления Мобильные приложения (автодилеры и дистрибьюторы), внедрены изменения в продукт (контент, тизеры спецпредложений, функционал мобильного приложения)
- Запущено новое направление бизнеса – поставка оборудования для Carsharing (6 компаний в РФ и 2 за пределами РФ)
- Запущены 2 проекта Connected Car с Дилерскими группами

10.2008–12.2016 г. ООО «КИА Россия и СНГ» (KIA Motors)

Руководитель отдела сервисного и гарантийного обслуживания
(штат 250+ сотрудников) - управление отделом из 20 сотрудников

178 Дилеров KIA и 913 000 автомобилей в гарантийном парке.

Направления деятельности:

Реализация и обслуживание автомобилей KIA через дилерскую сеть.

Достижения:

- Обеспечил постоянный рост уровня IACS (International Aftersales Customer Satisfaction) согласно исследованию в 2016 KIA заняла 2 место из 15 не премиальных брендов, в 2015–5 место, 2014–6 место;
- Администрировал и оптимизировал гарантийные расходы. 12% снижение затрат к плану 2016 года между Дистрибьютором и производителями;
- Внедрен проект "Продажи автомобилей через сервис". 167 дилеров прошли обучение и сертификацию по проекту, продажи новых автомобилей составили 2015–674 штуки, 2016 – 4967 штук (+737%)
- Разработка и внедрение мероприятий для повышения корпоративных продаж автомобилей и сервиса (150 Дилеров в проекте): запущена 2-я линии запасных частей, на 30% выросли корпоративные продажи автомобилей KIA RIO и Ceed.

04.2005–10.2008г. СоKIA ООО - дистрибьютор KIA Motors Corp в России

Начальник отдела гарантийного и сервисного обслуживания

(штат 150+ сотрудников)- управление отделом из 17 сотрудников.

Направления деятельности:

Реализация и обслуживание автомобилей KIA через дилерскую сеть.

Достижения:

Присоединился к компании на начальном этапе получения дистрибьюторства KIA, участвовал в разработке и внедрении всех бизнес-процессов по послепродажному и гарантийному обслуживанию, по результатам работы Дистрибьютор успешно прошел сертификацию ISO 9001. Участвовал в разработке ERP системы Дистрибьютора (Navision).

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее

2004 - Самарский государственный технический университет, факультет
«Машиностроение и Автомобильный транспорт»

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

2020 Курс «Идеальный автомаркетолог» АВТОБОСС
Курс "Маркетинг авто с пробегом", АВТОБОСС

2017 Школа Генеральных Директоров РОЛЬФ, АВТОБОСС, «Повышение
эффективности работы Дилерского предприятия»

2012-2013 GPP Leadership Course (Global Professional Program) Step 1-3, The Wharton
School (University of Pennsylvania)