

ДОРОШЕВ МАКСИМ

MaxDoroshev@gmail.com

Москва

+7 903 549 0462

Коммерческий директор / директор по развитию

Как бы ни были прочны позиции предприятия в отрасли – ему нужен мотор, который будет двигать его вперед - 24x7x365.

Предлагается к рассмотрению человек, опыт которого объединяет:

- опыт создания и быстрого развития отделов продаж/закупок;
- глубокое понимание всех блоков предприятия реального сектора – коммерции, кадров, финансов, производства и IT;
- внушительный список побед в личных продажах B2B, а также решении вопросов GR на микро- и макроуровне;
- безупречную карьеру в крупном банке (кредитование корпоративных клиентов) – это умение выстраивать отношения с акционерами и кредиторами.

Также важно, чтобы этот человек имел закаленную нервную систему и харизму антикризисного управляющего – ведь в жесткой динамичной среде современного бизнеса ни дня не проходит без потрясений.



Опыт в управлении

- Управление коммерческим блоком (закупки и продажи) в различных сферах бизнеса в течение 15 лет;
- Генеральное руководство юридическими лицами, в том числе в составе сложных офшорных структур;
- Антикризисное управление, когда нужно расти на рынке с «убитой» доходностью, в условиях жесткого дефицита оборотного капитала – когда получение каждой новой партии сырья требует непростых переговоров с поставщиком;
- Создание, развитие и удержание эффективных отделов продаж и проектных команд;
- Привлечение акционерного и долгового финансирования;
- Защита интересов предприятия в органах власти, деловые контакты во многих отраслях бизнеса.

Опыт в закупках и продажах

- Опыт личных продаж - более 18 лет, развитые коммуникационные навыки;
- Фокус на развитие долгосрочных партнерских отношений с клиентами и поставщиками;
- Опыт работы с широким спектром товаров и услуг, практика в маркетинге, логистике и ВЭД.

Развитие карьеры

ГК «SFT Group» (выручка > 25 млрд. руб.) – вертикально-интегрированный холдинг, лидер РФ по производству гофроупаковки из макулатурного сырья с рыночной долей в РФ > 15%

Зам. коммерческого директора Группы,

зам. ГД ООО «МКПФ»

(в подчинении до 150 чел.)

март 2017 – настоящее время

Функции:

- развитие недавно приобретенного предприятия Группы - ООО «МКПФ» (индивидуальная офсетная картонная упаковка).
- управление закупками макулатурного сырья для всей Группы (40% себестоимости готовой продукции). Группа является крупнейшим потребителем макулатуры в РФ и любое неосторожное действие может вызвать резкий рост цен на рынке и ударить по доходности целой отрасли.

Достижения:

- ООО «МКПФ» было приобретено в 2016 г. и быстро разочаровало собственников в связи с низкой маржинальностью рынка (сверхвысокая конкуренция). Всерьез обсуждалось закрытие компании и распродажа имущества. Теперь предприятие выведено на безубыточность и продолжается устойчивый рост. Запущена инвестиционная программа и регулярно появляются все новые и новые заинтересованные инвесторы, с которыми ведутся переговоры.
- обеспечение минимальной цены сырьевого портфеля при высоком уровне стабильности поставок. Координация действий отдельных предприятий Группы при работе с поставщиками. Выработка стратегии и тактики формирования сырьевого резерва.

ГК «Ресурсосбережение» (выручка > 2.5 млрд. руб.) – лидер РФ по сбору и поставке перерабатывающим комбинатам макулатурного сырья с рыночной долей в СНГ > 10%

**Коммерческий директор Группы,
Генеральный директор ТД**
(в подчинении до 30 чел.)

май 2013 – март 2017

Функции:

- полное управление коммерческим блоком (закупка/продажа)
- организация финансирования компании
- GR
- решение сложных вопросов с имуществом компании
- развитие непрофильных проектов - девелопмент в Москве (ЦАО) и Черногории

Достижения:

- увеличение объема бизнеса на 50%
- увеличение удельной маржи на 10%
- увеличение кредитного портфеля на 50%
- через взаимодействие с Минпромторгом и Минэкономразвития восстановил экспорт макулатуры из РФ (был закрыт переработчиками)
- сохранил ЖД-пути в районе ТТК в условиях массовой ликвидации при открытии МЦК
- получил разрешение на строительство в ЦАО

ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»

**Начальник Управления Развития
Корпоративного бизнеса**
(в подчинении до 5 чел.)

май 2007 – май 2013

Функции:

- фокусная разработка крупных девелоперов массового жилья; инжиниринговых компаний; импортеров алкоголя; поставщиков РосРезерва
- многоэтапное согласование крупных сложных сделок на уровне руководителей Банка с последующей защитой сделки на Кредитном и Наблюдательном Комитетах

Достижения:

- формирование кредитно-гарантийного портфеля в объеме более 20 млрд. руб.
- организовал первое в РФ крупное фондирование девелопера средствами АСВ (есть награда от АСВ). Выработанная технология позволила банку привлечь пассивы АСВ на десятки млрд. руб.
- НИ ОДНОГО КЛИЕНТСКОГО ДЕФОЛТА ЗА ВСЕ ВРЕМЯ РАБОТЫ В БАНКЕ

ЗАО ФОРТ-ПРЕСС (в составе ГК МОДУС, Новосибирск) - крупнейшая и самая технологически развитая офсетная типография за Уралом в 2000-х гг.

Руководитель московского офиса ГК
(в подчинении до 10 чел.)

ноябрь 2002 – май 2007

Функции:

- полный цикл коммерческого взаимодействия с «Балтика», «Sun InBev», «PIT International», «Heineken Group Russia», «Объединенные кондитеры» в части поставок этикетки и упаковки
- продвижение другой продукции ГК (машиностроение)

Достижения:

- к середине 2000-х ЗАО «Форт-пресс» занял позиции единственного производителя этикетки и упаковки за Уралом, с которым масштабно сотрудничали крупнейшие российские и иностранные холдинги
- объем заявок, генерируемых московским офисом, превысил 60% мощностей предприятия

Менеджер по маркетингу и сбыту

ноябрь 2001 – ноябрь 2002

Функции:

- перевод ранее наработанного дальневосточного пула клиентов на нового поставщика
- поиск новых крупных контрагентов
- увеличение номенклатуры и тиражей
- перевод оригинал-макетов на более маржинальный дизайн (дополнительные операции, увеличивающие прибыль)

Достижения:

- к 2002 г. были заняты прочные позиции на предприятиях, поглощаемых крупными пивоваренными и кондитерскими холдингами - «Балтика», «Sun InBev», «PIT International», «Heineken Group Russia», «Объединенные кондитеры»
- в конце 2002 акционеры приняли решение по открытию офиса в Москве с целью активной работы с головными офисами этих клиентов

ООО Издательско-полиграфический комплекс «ПРИНТ-АВТО» (г. Бердск Новосибирской области) - крупный производитель этикетки и упаковки

Менеджер отдела продаж

октябрь 2000 – октябрь 2001

Функции:

- заключение контрактов с кондитерскими и пивоваренными предприятиями Дальнего Востока
- подготовка и согласование оригинал-макета
- согласование и заказ сырья, размещение заказа в производство
- организация доставки тиража потребителю

Достижения:

- привлек к сотрудничеству 5 крупнейших пивоваренных и кондитерских производств из Хабаровска, Владивостока и Благовещенска
- дальневосточные клиенты обеспечили загрузку 1/3 всей мощности предприятия

Образование и сертификаты

1992 Новосибирский Аэрокосмический Лицей им. Кондратюка
1999 Новосибирский Государственный Технический Университет, АВТФ, магистр (с отличием)
2006 РЭУ им. Г.В. Плеханова, Финансы и кредит (финансовый менеджмент)
2006 Институт Фондового Рынка и Управления, сертификаты ФСФР (базовый и серия 1)

Дополнительная информация

Продвинутый пользователь ПК: MSOffice, любые CRM и учетные системы

Языки: английский (reading&writing - upper-intermediate, listening&speaking – intermediate)

Личностные качества: высокий уровень требовательности к себе и команде, умение выстраивать конструктивный диалог даже в самых сложных случаях, высокая адаптивность к самым разным задачам и ситуациям

Дата рождения: 06.06.1975

Семейное положение: женат, двое детей

Хобби: горные лыжи, автопутешествия, фитнес

ЧЕМ Я ОСОБЕННО ИНТЕРЕСЕН?

Бьюсь за результат так, как будто бы от него зависит сама моя возможность жить.

Пока не было случая, чтобы такой подход не привел к успеху. Согласен с Арманом Хаммером, который говорил: «Как только я начинаю работать по 14 часов в сутки 7 дней в неделю, мне начинает везти».

Результаты моей работы (2017-н.в.) в проекте ООО «МКПФ»

В ООО «МКПФ» в связи со сложным финансовым положением в 2016 г. сменился собственник (сейчас это www.sftgroup.ru – крупнейший в РФ производитель гофроупаковки).

Ниже можно наблюдать динамику финансового состояния до и после 2016 г. (по данным СПАРК):

Наименование	Код строки	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы и расходы по обычным видам деятельности						
Выручка	2110	415 896 000	395 521 000	244 838 000	182 402 000	293 437 000
Себестоимость продаж	2120	428 214 000	595 024 000	320 485 000	188 592 000	277 967 000
Валовая прибыль (убыток)	2100	7 672 000	497 000	-55 627 000	-6 187 000	-44 550 000
Управленческие расходы	2200				77 491 000	
Прибыль (убыток) от продаж	2200	7 672 000	497 000	-55 627 000	-83 678 000	-44 550 000
Операционные доходы и расходы						
Проценты к получению	2320					563 000
Проценты к уплате	2330	8 382 000	9 468 000	13 859 000	18 592 000	33 553 000
Прочие доходы	2340	15 097 000	18 361 000	16 889 000	10 329 000	15 936 000
Прочие расходы	2350	7 519 000	15 585 000	40 616 000	21 470 000	11 247 000
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 868 000	-6 195 000	-93 213 000	-113 611 000	-73 051 000
Текущий налог на прибыль	2410	1 214 000	443 000			
Чистая прибыль (убыток)	2400	3 654 000	-6 989 000	-77 978 000	-92 881 000	-73 051 000

входение
в СФТ Групп

По итогам 2018 года компания ООО «МКПФ»:

1. Увеличило выручку до 536 млн. руб.
2. Сократило убыток до 2,6 млн. руб.
3. Все внутригрупповые займы, через которые финансировалось предприятие после приобретения (340 млн. руб.) были конвертированы в капитал, который с учетом понесенных ранее убытков составил 175 млн. руб.
4. Прочие заемные средства в компании отсутствуют.

В 2019 году ООО «МКПФ» ожидает получить прибыль.