



Вакарь Алексей Юрьевич

Мужчина, 34 года, родился 21 июля 1986

+7 (916) 1915603

vakaraleksey@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Skype: vakar_aleksey

LinkedIn: <http://linkedin.com/in/vakaraleksey>

Facebook: <https://www.facebook.com/alekseivakar>

Проживает: Москва, м. Новогиреево

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель проекта

250 000

руб.

Информационные технологии, интернет, телеком

- Развитие бизнеса
- Управление проектами
- Стартапы

Занятость: проектная работа, полная занятость

График работы: гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 10 лет 6 месяцев

Ноябрь 2017 —

Май 2019

1 год 7 месяцев

Камышинский крановый завод

Камышин, kkran.ru

Генеральный директор

- Полное управление проектом восстановления и развития кранового завода;
- Контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- Проведение переговоров с первыми лицами администрации и финансового сектора;
- Управление персоналом: планирование, организация, мотивация, контроль работы;
- Маркетинговая поддержка продаж;
- Проведение выставок для повышения узнаваемости и популяризации завода в регионе.

Результаты:

- Разработана стратегия антикризисного управления, «с нуля» сформирована управленческая команда. Найдены инвесторы проекта;
- Реализован запуск производства «с нуля». Разработан бренд, маркетинговый план;
- Создана новая организация в условиях корпоративной конкуренции;
- Сформирован штат организации. Численность сотрудников на старте работы над проектом составляла 12 сотрудников, на май 2019 года - 370 сотрудников. Текущая текучесть персонала менее 10%;
- Разработана стратегия получения контроля над активами в рамках процедуры банкротства;
- Сформированы отделы закупок и продаж, выстроены логистические цепочки, создана дилерская сеть. Сформирована структура сервисных центров;
- Проведен реинжиниринг бизнес-процессов;
- Разработан новый продукт. Для этого создан проектный отдел, разработана конструкторская документация, создан отдел снабжения;
- Разработаны 3 новых модели автокранов, обеспечен выпуск 10 автокранов в месяц;
- Организована работа по внедрению TQM;
- Пройдена сертификация по стандарту 9001/2015;
- Обеспечено успешное прохождение внешних и внутренних аудитов.

Myrussiancar

Москва, myrussiancar.ru

Руководитель проекта

- Поиск производителей для работы по агентскому вознаграждению с целью реализации застоявшейся спецтехники на складах;
- Развитие продаж через сайт myrussiancar.ru.;
- Участие в профессиональных отраслевых выставках, в том числе в BAUMA CTT 2016 (представление АО «ГАЗПРОМ-КРАН»).

Результаты:

- Обеспечена реализация около 30 автокранов, из них 6 единиц эксклюзивной техники;
- Разработан регламент переоборудования российской техники под требования западного рынка с целью продажи техники на территории США;
- Обеспечено развитие партнерских продаж техники компании Техпромсервис;
- Заключено партнерское соглашение о работе с компанией Palfinger-Sany о поиске покупателей и реализации их техники, что в перспективе позволило начать сотрудничество с Камышинским крановым заводом с целью локализации китайского производителя на территории РФ и крупноузловой сборки автокранов;
- Найдены инвесторы, защищена финансовая модель вхождения инвесторов в новый проект - Камышинский крановый завод.

По договоренности с инвестором в июне 2017 года проект myrussiancar был закрыт и начата подготовка к восстановлению Камышинского кранового завода.

Техпромсервис

Москва, www.k2com.ru

Директор по ВЭД

- Управление продажами спецтехники в страны СНГ, Средней Азии;
- Контроль логистикой, организация страхования;
- Стратегическое управление ВЭД компании.

Результаты:

- Создана сеть дилерских и сервисных центров по продаже и обслуживанию;
- Сформирован положительный имидж о компании и продукции;
- Проведена налоговая оптимизация;
- Обеспечена отгрузка 2-х единиц автокранов в Узбекистан, подготовлено к отгрузке 14 единиц автокранов в Египет;
- Открыто новое направление продаж – Туркмения.

Май 2012 — Декабрь 2014 Заместитель генерального директора

- Управление финансово-хозяйственной деятельностью, разработка и реализация стратегии организации, формирование бренда компании с точки зрения продаж и HR;
- Развитие бизнеса: анализ, исследования рынка, отслеживание новых тенденций, мониторинг конкурентов;
- Управление продажами: развитие продаж на территории, формирование и выполнение планов продаж, анализ продаж.

Результаты:

- Обеспечено эффективное операционное руководство компанией «с нуля»;
 - Открыто 11 филиалов, сформировано позиционирование на рынке строительной техники как крупнейшего дилера по продаже автокранов;
 - Штат сотрудников увеличен с 2-х до 50 человек;
 - По результатам 2013 года компания реализовала 1/3 всей производственной программы 2-х заводов;
 - Открыт филиал на территории Средней Азии, совместно с заводом КАМАЗ открыт сборочный цех по производству техники под собственным брендом;
 - В Апреле 2013 года проведена реорганизация компании с привлечением дополнительных инвесторов.
- По итогам 2014 года компания «Техпромсервис» была признана крупнейшим дилером по продаже

- автокранов Клинцовского и Галичского завода;
- Годовой оборот компании составил 7,5 млрд. рублей.

Февраль 2011 —
Май 2014
3 года 4 месяца

Профтекстиль

Москва, allbrez.ru

Генеральный директор

- Операционное и стратегическое управление компанией;
- Развитие бизнеса: анализ, исследования рынка, отслеживание новых тенденций, мониторинг конкурентов;
- Продажи: оптово-розничные, заключение договоров с партнерами и контрагентами;
- Управление персоналом: планирование, организация, мотивация, контроль работы.

Результаты:

- «С нуля» создан успешный бизнес с годовым оборотом 3,5 млн. рублей;
- Разработан и выведен на рынок новый продукт: совместно с несколькими льнокомбинатами выпускается ткань аналогов которой нет на Российском рынке;
- В поисковой системе Yandex сайт организации имеет 3 позицию в верхних строчках по ключевым запросам.

Декабрь 2009 —
Ноябрь 2010
1 год

Прачечные города Москвы (K&G, Luxclean, ПКБ-22) / Sequoia

Москва

Менеджер по продажам / Специалист по работе с проблемными активами

Июнь 2010 — Ноябрь 2010, Прачечные города Москвы (K&G, Luxclean, ПКБ-22), Менеджер по продажам

Декабрь 2009 — Июнь 2010, Sequoia, Специалист по работе с проблемными активами

Апрель 2008 — Май
2009
1 год 2 месяца

Техно-Трейд / РОЭЛ

Москва

Руководитель проекта / Помощник руководителя проектов

Сентябрь 2008 — Май 2009 Техно-Трейд, Руководитель проекта

Апрель 2008 — Сентябрь 2008, РОЭЛ Управление проектами, Помощник руководителя проектов

Образование

Высшее

2009

Государственный университет управления

Антикризисное управление, Менеджер-Экономист высшей квалификации

Повышение квалификации, курсы

2020

English Second Language

California Language School, American English

2018

Финансовый директор

РАНХиГС

2018

Бренд под ключ

Школа практического брендинга Сергея Леликова BrandEffect, Брендинг

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки Управление проектами Ведение переговоров Управление персоналом
Управление производством Управление предприятием Бизнес-консультирование
Организационное развитие Стратегический анализ Развитие бренда
Операционный менеджмент Оптимизация бизнес-процессов
Стратегический менеджмент Инновационный менеджмент
Управление бизнес процессами Работа в условиях неопределенности
Антикризисное управление Helicopter view

Дополнительная информация

Обо мне Люблю амбициозные задачи и работу в условиях неопределённости!