



ЧЕРНОВ АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРИЕВИЧ

РУКОВОДИТЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Телефон: +38 067 300-24-43

E-mail: chernov.aleksey.ukraine@gmail.com

Профиль LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/aleksey-chernov/>

Сайт-портфолио: <http://uran259.jimdo.com>

Дата рождения: 17.06.1976

Место проживания: г. Киев, готов к командировкам

Профессиональные компетенции

Опыт работы - более 8 лет в сфере управления проектами, в т.ч. и в инвестиционных компаниях
- более 18 лет управления продажами и развития торговых компаний

Управление инвестиционными проектами

Организация полного цикла работ Startup:

- Сбор и анализ информации, построение гипотез, предварительная оценка коммерческой эффективности и инвестиционной привлекательности проекта
- Проработка гипотез (feasibility study), проведение проверяющих процедур, научных исследований
- Построение финансовой модели, бизнес-схемы, дорожной карты проекта, проработка проектной документации
- Проведение стадии probe - производство мелкосерийных образцов продукции перед запуском нового продукта в промышленное производство, анализ состоятельности рынка, организация сбыта пробных партий проектного продукта, оценка рисков, в т.ч. на основе общения с операторами рынка
- Создание инвестиционных рекомендаций, описание рентабельности и окупаемости, рисков и путей их устранения, стратегии развития в соответствии с инвестиционными критериями
- Научная, юридическая и налоговая поддержка проектов, M&A

Управление персоналом

- Опыт управления командой от 5 до 200 человек в компаниях с общим штатом 500-1000 чел.
- Построение эффективной команды в проекте, постановка мотивирующих целей для команды с высоким IQ, мониторинг прогресса в реализации проекта и контроль результатов команды
- Привлечение профильных специалистов и консультантов в проект (наработаны деловые контакты с Научными Центрами Украины, ЕС, США)

Управление продажами

- Опыт активных продаж B2C, B2B (в т.ч. проектных, контрактных и оптовых) продаж, управление Retail
- Управление полным циклом продаж (оборот до \$ 30 млн. в год)
- Большой опыт проведения презентаций, деловых переговоров разного уровня, в т.ч. с зарубежными партнерами
- Корректировка действий производства в соответствии с изменением рыночных условий, коррекция продуктовой линейки и вход в новые ниши
- Продвинутый уровень CRM – управление отношениями с клиентами (Тор- и операционными менеджерами), организация маркетинговых исследований, проведение полевых исследований по выборке клиентов, проработка общественного мнения и т.п.
- Опыт работы с международными контрактами и партнерами (страны СНГ, ЕС), импорт, ВЭД

Развитие бизнеса

- Создание и оптимизация стратегий развития бизнеса, оптимизация бизнес-процессов на основе аудита операционной и финансовой деятельности компании
- Оценка финансово-экономической эффективности предприятия на основе обработки и анализа финансовой информации (P&L, Cash Flow), разработка предложений по способам распределения и оптимизации расходов для повышения прибыльности предприятий
- Построение системы управленческой отчетности
- Ведение полного цикла операционной и финансовой деятельности компании
- Составление бюджета, плановых показателей деятельности, обеспечение их выполнения и повышение коммерческой эффективности бизнеса, анализ отклонений, подготовка отчетов
- Оценка бизнеса (business evaluation) при покупке и формирование вывода о точках роста и рисках бизнеса
- Опыт сертификации бизнеса по ISO 9001:2008 и продукции по системе УкрСепро, сертификации производства и продукта по стандарту НААСР для рынка ЕС и по своду правил USDA для рынка US

Отличное знание рынков: легкая промышленность, одежда/обувь, FMCG, металлургия и полезные ископаемые

Иностранный язык - English (Upper-Intermediate)

ПК - продвинутый пользователь MS Office, (Word, Excel, Power Point), MS Project, 1С 8, CRM-системы

Опыт работы и достижения

- 2017 - 2018** **ЗАВОД «БЕЛ-ОБСТ»** Производство фруктовых наполнителей для кисломолочных продуктов
Руководитель проекта развития бизнеса (Беларусь); **Директор по продажам** (Киев)
- Реализовал проект: «Система продаж для завода по производству пищевых ингредиентов»
 - Провел сегментацию и селекцию клиентов, выстроил и закрепил стабильные отношения с клиентами
 - Организовал систему продаж продукции завода, построил сбытовой канал в Украине, РБ, РФ
 - Синхронизировал работу Департаментов продаж, Закупок, R&D с производственными мощностями Завода
 - Обеспечил стабильные продажи в жесткой конкуренции на рынке Украины, РБ, РФ с чистой продуктовой маржей
- 2016 - 2017** **СЕТЬ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ** Розничная сеть, реализующая сток одежды и обуви
Руководитель проекта структурной реорганизации (Киев)
- Реализовал проект: «Структурная реорганизация операционных процессов розничной сети»
 - Провел полную структуризацию и оптимизацию процессов розничной сети, внедрил стандарты работы магазинов
 - Провел тренинги для директоров магазинов (Retail, управление персоналом, система учета, логистика)
 - Внедрил результативную систему материального стимулирования для магазинов
- 2013 - 2016** **UNITED MINERALS GROUP (System Capital Management)** Инвестиционная компания
Проектный менеджер (Киев)
- Провел полный цикл работ по проектам для:
 - Metinvest Holding: «Материалы для шлакообразования и рафинации стали», «Металлургическое производство»
 - агробизнесов: «Сельскохозяйственные удобрения, мелиоранты», «Технологии гранулирования сыпучих материалов»
 - горных бизнесов: «Горная добыча нерудных полезных ископаемых», «Полудрагоценные камни»
 - Запустил проекты с суммарным годовым товарооборотом \$ 30 000 000
 - Сформулировал 6 инвестиционных рекомендаций
- 2012 - 2013** **SUMATRA LTD (SigmaBleyzer)** Retail, FMCG, нац. сеть магазинов красоты, здоровья, аптеки
Руководитель фармацевтической розничной сети «Космо-фарм» (Киев)
- Добился 10% прироста объема продаж и обеспечил годовой оборот сети в размере более \$ 25 000 000
 - «Космо-фарм» признана лучшей сетью фарм-маркетов по версии «Панацея» в 2013 г.
- 2011 - 2012** **КОРПОРАЦИЯ «DIAMOND SPHERE GROUP»**
ЧАО «НИКСТРОМ» Горная добыча полезных ископаемых (кварцевый песок р. Южный Буг)
Руководитель проекта; Директор (Николаев)
- Реализовал проекты:
 - поглощение предприятия, контракции клиентов
 - модернизация парка карьерного транспорта и гидромеханизационного оборудования
 - сертификация предприятия по ISO 9001:2008 и продукции по системе «УкрСепро»
 - Добился 4–х кратного увеличения оборота
 - Провел систематизацию горно-геологических данных для построения проекта развития предприятия
 - Построил эффективную систему управленческого учета на предприятии
- ООО «КАМИА»** Птицеводство, С/Х производство, удобрения
Руководитель проекта; Заместитель генерального директора (Киев)
- Реализовал проекты по развитию предприятий:
 - растениеводческого и животноводческого агрокомплекса «АгроКа Полтава»
 - птицефабрики «Подолье»
 - Обеспечил стабильный сбыт продукции с годовым оборотом \$ 30 000 000
 - Систематизировал процедуры торгово-закупочной деятельности
- 2009 - 2011** **КОРПОРАЦИЯ «АГРО-СОЮЗ»** В2С. С/Х. Производство и дистрибуция техники, сервис
Руководитель управления продаж запчастей ключевым клиентам (Днепр, Киев)
- Обеспечил продажи техники и запчастей с годовым оборотом от \$ 15 млн.
 - Добился 2-х кратного увеличения объема продаж в канале
 - Внедрил системы активных продаж, обеспечил контроль выполнения ключевых показателей эффективности
 - Провел работы по найму, обучению торговых команд, ликвидации просроченной дебиторской задолженности
- 2007 - 2008** **AJOUR – FASHION LINGERIE HOUSE** Retail, магазины белья
Коммерческий Директор (Киев)
- Добился 1,5-го увеличения товарооборота
 - Создал и запустил работу Департаментов: Категорийного, Развития, АХО, оформил и внедрил пакет регламентов
 - Оформил финансовый бюджет для РС, ввел систему мотивации персонала сети

- 1999 - 2007** **PALMIRA RUTA LTD (MTB Canada)** Retail. Сеть магазинов обуви «Монарх»
Директор региональной розничной сети (Киев)
Национальный менеджер по развитию розничной сети в Украине (Киев)
- Провел полный цикл работ по открытию 13 магазинов обуви «Монарх»
 - Добился ежегодного стабильного прироста объемов продаж в магазинах вверенной сети на уровне 25%
- 1996 - 1999** **ООО «СИМОЛ»** B2B. Дистрибуция продуктов «Heinz», «Nestle», «Danone», «Nutricia»
Директор Киевского филиала (Киев)
- Выстроил систему управления филиалом торговой B2B компании: продажи, бухгалтерия, склад, логистика
 - Вывел молочную продукцию Ласуня™ на рынки Киевской, Житомирской, Черниговской, Черкасской областей

Образование

- 1993-1999** **ОДЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. МЕЧНИКОВА**, Математика
2018-2020 **KYIV-MOHYLA BUSINESS-SCHOOL**, Executive MBA

Дополнительное образование

Менеджмент	Система управления финансовыми показателями предприятий	Савчук В.П.	2018
	Система построения стратегий	Крикунов М.В.	2016
	Управление проектами	DTEK Academy	2014
	AGILE. Управление проектами для творческих команд	KMBS	2015
	Е. Goldratt. Теория ограничения систем	Apple consult®	2012
	Performance management. Управление эффективностью работы	GTRT®	2005
	Наставничество и коучинг	GTRT®	2004
Продажи	MEDIATION. Переговорные практики	KMBS	2015
	Построение эффективных продаж B2B	NTA®	2009
	Техника продаж	GTRT®	2004