|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | **Скородумов Алексей Анатольевич**  Мужчина, 40 лет, родился 28 марта 1974  +7 (911) 215-05-30  [a.skorodumov@mail.ru](mailto:a.skorodumov@mail.ru) — желаемый способ связи  Другой сайт: http://matrixcheck.ru  Проживает: Санкт-Петербург, м. Комендантский проспект  Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия, Украина  Не готов к переезду, готов к редким командировкам |
| Желаемая должность и зарплата | | |
| **Бизнес-аналитик. Консультант-аналитик.**  Продажи  • Розничная торговля  • Управление продажами  • Услуги для бизнеса  Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа  График работы: полный день, сменный график, гибкий график, удаленная работа  Желательное время в пути до работы: не более полутора часов | | |
| Опыт работы —15 лет 1 месяц | | |
| Май 2006 — настоящее время 8 лет 10 месяцев |  | **Организации оптовой и розничной торговли. Интернет - магазины. Производство.**  Управление закупками. Бизнес-аналитик. Аудит и курирование бизнес-проектов и бизнес-процессов, внедрение ERP  Предлагаю свои услуги бизнес-аналитика (бизнес-консультанта). Моими преимуществами являются: 1. Нацеленность на результат, на экономический эффект от внедрения продукта. Стремление использовать продукт как способ получения выгоды от более успешного (быстрого, точного) исполнения бизнес-процесса управления товаром и запасами, маркетингом и продажами. Я понимаю бизнес-процессы и алгоритм принятия решений (опыт руководящей работы в крупных компаниях связанный с закупками, продажами, маркетингом, управлением запасами), знаю факторы и формулы, используемые при расчёте показателей и влияющие на точность расчёта автоматизированной системой. На этапе консультации могу не просто «собрать требования» и «пожелания», но и провести аудит текущего состояния по наиболее значимым факторам. Предложить заказчику такие варианты наборов KPI и методов их расчёта, которые действительно улучшат работу клиента, сопроводив эти предложения расчётами выгоды от внедрения и описанием рисков от отсутствия внедрения. Показав, например, как при затратах на покупку приложения или его доработку за Х руб клиент получит выгоду X+.  2. Глубокое понимание деталей в области управления товаром, продажами и маркетингом. Например, можно продать клиенту АВС - анализ, который даже будет работать по всем известной формуле. Но если не проконтролировать настройку входящих данных, условия их обработки и участие результата в принятии бизнес- решения конечным пользователем, то может оказаться, что АВС строится по штукам вместо денег (что допустимо не во всяком бизнесе), или не учитывает разницу в типах товара, или не учитывает время нахождения товара в продажах и участие товара в акциях. В результате, когда такой «инструмент» начинают применять на практике для решения конкретной задачи по оптимизации товарного ассортимента, он начинает предлагать «заменить» как группу «С» в том числе нужный товар, а в группу «А» относит товар, от которого с убытком избавились путём распродажи. Далеко не все контактные лица-представители от клиентов имеют достаточную квалификацию и мотивированное желание «копаться в деталях и настройках», тревожить своего Босса перечнем недочётов или тратить своё ограниченное ценное время на объяснения нюансов бизнес-аналитику от продавца продукта. Многие предпочитают «переложить ответственность» на программу (это не я виноват в некорректном результате, это «плохая» программа так посчитала, зачем её только купили) и продолжать все расчёты реально делать в сложных связанных табличках Excel, увеличивая тем самым собственную значимость и незаменимость. Когда подобное непонимание деталей «просачивается» на уровень формул и методики расчёта заказов, то неверный/недостаточный учёт таких параметров как потерянные продажи, сезонность, акции, наценка, могут не улучшить, а ухудшить результат расчёта после внедрения ERP. Появится больше неликвидов, ухудшится финансовое состояние компании. В итоге это вызовет негативное отношение клиента и к продукту (красивому, но плохо считающему), и к компании его продавшей.   3. Практический опыт внедрения  1. ERP QlickView в интернет – магазине модной одежды Boutique в 2012-2014 гг (разработка ТЗ, определение источников данных, коррекция сбалансированной системы KPI закупок и маркетинга , Контроля матрицы и Sell Out, распределения бюджета закупок и контроля эффективности маркетинговых компаний, разработка методов и формул расчёта, доработка скриптов и приложений с учётом возможностей программы и реального бизнес-процесса компании). В итоге – создан красивый и быстрый инструмент аналитики, существенно упростивший визуализацию и контроль принятия решений как в закупках так и в маркетинге.  2. ERP OneWorld E3 в дистрибуторе отделочных материалов «ООО Лаверна» в 2006-2007 гг (разработка ТЗ, описание всего процесса принятия решения о размере закупки для программистов и контроль результата с учётом особенностей управления разнотипным товаром, замещающего товара, сезонности и акций, минимального наличия, потерянных продаж, финансовых отношений с поставщиками, требуемого уровня сервиса, времени в пути и на производство, оборачиваемости товара и его наценки, возможных ограничений бюджета). В итоге – внедрена высокоавтоматизированная, точная система закупок (которой без потери качества результата заменили расчётные Excel-файлы и макросы), 3.ERP Axapta в DIY «Метрика» в 2007г, (аудит имеющегося инструментария закупок, написание ТЗ на необходимые дополнения, коррекция формул и алгоритмов расчёта закупок с учётом особенностей управления товаром в DIY). В итоге – устранены ошибки предыдущих настроек, система стала работать корректно и верно рассчитывать требуемые объёмы и приоритет закупок того или иного товара у того или иного поставщика в условиях ограничения бюджета закупок. |
| Апрель 2014 — Февраль 2015 11 месяцев |  | **EWF Partners (интернет-магазин модной одежды)**  Санкт-Петербург, ewfpartners.com/  Аналитик  Аналитика товарного ассортимента и продаж. Ценообразование. Товарное предложение. Настройки отчётов, формул, dashboard в ERP NetSuite. Проект Start-up. |
| Октябрь 2011 — Апрель 2014 2 года 7 месяцев |  | **Machiavelli Luxury Group (интернет-магазин модной одежды)**  Санкт-Петербург, www.machiavelli.ru  Аналитик  Аналитика для отделов закупок и маркетинга, внедрение ERP QlikView. Настройка регулярных отчётов, dashboard, обработка информации для нестандартных отчётов и рекомендаций, анализ статистики остатков и продаж, расчёт бюджета закупок и распределение ограниченного бюджета по группам. Анализ ассортиментной матрицы и рекомендации по заполнению ниш, расчёт заказов (сезонного и оперативных регулярных дозаказов) в разрезе товарной матрицы с учётом остатков, Sell Out, оборачиваемости и прибыльности. Рекомендации по скидкам с учётом момента поступления на склад и текущей точки сезона. |
| Июнь 2009 — Октябрь 2011 2 года 5 месяцев |  | **Калинка (производство ковров и ковролина)**  Калининград  Аналитик  Подготовка для высшего руководства сводных отчётов по балансу ресурсов, эффективности продаж, закупок и складов. Сведение разрозненной информации из первичных источников в единый баланс с выявлением несоответствий. Контроль ДДС. Расчёт себестоимости. Приоритезация закупок сырья в условиях дефицита. |
| Февраль 2008 — Март 2009 1 год 2 месяца |  | **Элис, торговая компания (оптовая торговля отделочными материалами)**  Санкт-Петербург, www.alice.ru  Руководитель группы управления товарным запасом ТК Элис  Оптимизация ассортиментной матрицы. Контроль уровня обеспеченности ассортиментом (уровня сервиса), своевременности и корректности размера закупок. Вывод позиций из рабочего ассортимента, организация и контроль распродажи. Бюджетирование закупок. Мониторинг и прогноз эффективности Товарных Направлений. Аналитические отчёты, планирование продаж и закупок, анализ отклонений факта от плана. Ранжирование поставщиков с точки зрения эффективности (складской, рабочего капитала) и оборота на позицию. Определение приоритетов закупок.  Ежемесячный оборот по компании около 10 млн евро (ковры, ковролин, линолеум, ламинат, паркет, керамическая плитка, обои). Складской запас 20 - 30 млн евро. 10 филиалов. Около 5000 активных позиций, 40 активных поставщиков-производителей. |
| Февраль 2000 — Март 2007 7 лет 2 месяца |  | **Лаверна, торговая компания (оптовая торговля отделочными материалами)**  Россия  Руководитель отдела закупок и управления товарным запасом  В непосредственном подчинении 5 менеджеров по закупкам в товарном направлении «Напольные покрытия». Средний склад по отделу 30 млн евро, оборот до 20 млн евро в мес, ок. 4000 активных позиций, 40 активных поставщиков-производителей, 6 оптовых филиалов в городах. Эксперт от закупок по внедрению автоматизированной системы ERP OneWorld E3 (техзадания, описание процесса, формулы, контроль результата). 11.2004 –11.2005 – Ведущий менеджер по маркетингу и закупкам (линолеум) в ЦЗО ООО «Лаверна». Выбор ассортимента, работа с поставщиками: переговоры об условиях поставок (запас на фабрике, цена, скорость исполнения заказа, эксклюзивы, бонусы, рекламная поддержка), контроль работы филиалов. 02.2000 г. – 11.2004 – менеджер по маркетингу и закупкам группы «Напольные покрытия» OOО «Лаверна-Северозапад». Работа с сэлз-менеджерами, выбор ассортимента, закупка. 07.1999 г – 02.2000 г. - менеджер по инвестициям ОАО «Петербургская инвестиционная компания». 12.1996 г – 07.1999 г. - инновационно-технологический центр СПбГГИ. |
| Образование | | |
| Кандидат наук | | |
| 1999 | | **Национальный минерально-сырьевой университет "Горный", Санкт-Петербург**  Экономический, Экономика и управление на предприятии (по отраслям) |
| Ключевые навыки | | |
| Знание языков | | Русский — родной  Английский — могу проходить интервью |
| Навыки | | 1C: Бухгалтерия ERP Systems MS Excel Oracle Reports Анализ АБС Анализ себестоимости Ассортиментная матрица Бюджетирование закупок Закупки Контроль поставок Маркетинговый анализ Планирование Планирование запасов Планирование продаж Управление товарными запасами |
| Дополнительная информация | | |
| Обо мне | | Сильные стороны: высокие аналитические способности, системность в организации процессов, способность к генерации идей, успешный опыт участия во внедрении корпоративных ERP систем Профессиональные навыки в областях: Аналитическая отчётность (Управление товаром. Складской запас. Производство. Закупки. Маркетинг. Продажи). Расчёт себестоимости. Контроль ДДС. Бюджетирование. Планирование и оптимизация закупок (на основе статистики, сезонности, маркетинговых решений, требований оборачиваемости и прибыли), анализ товарной матрицы (АВС, XYZ, бостонская матрица, настройка профилей прогноза с учётом сезонности и динамики роста рынка), рекомендации по вводу новых позиций и выводу неликвидов. ПК продвинутый пользователь (MS Office, Word, Access, Excel), приложения 1С, Axapta, Oracle, One World (People Soft), ERP E3, QlikView, NetSuite. Английский язык (Intermediate). Прочее: Русский, женат, дочь. Собственная квартира в Петербурге, автомобиль. |