

Минин Михаил Геннадьевич

Дата рождения: 12 января 1972 года
Город базирования: Москва
Контакты: +79163954171, Mikhail.Minin@mail.ru



ОБРАЗОВАНИЕ:

- 2013-2014 г.г.
BRIDGE BUSINESS COLLEGE г. Сидней (Австралия).
- 2007-2009 г.г.
БИЗНЕС-ШКОЛА EXECUTIVE MBA LWB
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ г. Москва.
Специальность - **Мастер делового администрирования (Executive MBA)**.
- 1994-1999 г.г.
УРАЛЬСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ г. Екатеринбург.
Специальность - **Юрист-правовед**.
- 1989-1992 г.г.
ЕКАТЕРИНБУРГСКОЕ ВЫСШЕЕ АРТИЛЛЕРИЙСКОЕ КОМАНДНОЕ УЧИЛИЩЕ (ИНСТИТУТ).
Специальность – **Социальный педагог-психолог**.

ОПЫТ РАБОТЫ И ОСНОВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

2011г. – настоящее время

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ **ПРОЕКТЫ** (www.89163954171.wix.com/topminin)

- **Эксперт по стратегии и организационному развитию, Проектный директор** (январь 2011г. – настоящее время с перерывом на время учёбы в Австралии)

Обязанности:

- ✓ Разработка стратегии развития компании
- ✓ Личное консультирование первых лиц бизнеса
- ✓ Проведение тренингов с ключевыми менеджерами
- ✓ Формализация бизнес-процессов
- ✓ Разработка и внедрение организационного дизайна
- ✓ Подбор, обучение и развитие топ-менеджеров
- ✓ Становление регулярного менеджмента в компании

Отраслевая направленность проектов: ритейл, строительство, инжиниринг, сервис, клиентские отношения, крупный и мелкий опт, производство ТНП, образование и тренинги.

2010г. – 2010г.

КОМПАНИЯ «**COTTON WAY**» г. Москва (www.cotton-way.ru)

- **Коммерческий директор** (июнь 2010г. - ноябрь 2010г.)

Общее количество сотрудников – 1500, количество подчинённых (прямых и косвенных) – 10 человек.

Обязанности:

- ✓ Организация с нуля (в т.ч. организационной структуры) и руководство коммерческим департаментом
- ✓ Разработка коммерческой политики
- ✓ Проведение проекта ребрендинга компании
- ✓ Координация PR-активности

2009г. – 2010г.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ САЛОНОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ КОМПАНИЯ «**ЕВРОСЕТЬ**» (www.euroset.ru)

- **Управляющий директор** (Территория Дальневосточного федерального округа, 220 торговых точек) (февраль 2009г. - май 2010г.)

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 1100 человек.

Обязанности:

- ✓ Антикризисное управление
- ✓ Реструктуризация регионального офиса
- ✓ Подбор, обучение и развитие менеджеров
- ✓ Запуск системы оценки и мотивации сотрудников розничных точек
- ✓ Проведение мероприятий формирующих обновлённую корпоративную культуру
- ✓ Оперативное руководство текущей деятельностью филиала

2007г. – 2008г.

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ **ПРОЕКТЫ**

- **Консультант** по стратегии и организационному развитию (ноябрь 2007г. - декабрь 2008г.)

2006г.- 2007г.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АТЛ» г. Москва (www.atl.biz)

- **Генеральный директор** Управляющей Компании холдинга (октябрь 2006г. – октябрь 2007г.), Член Совета директоров
- **Директор по развитию** (август – сентябрь 2006г.)

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 400 человек.

Обязанности:

- ✓ Руководство текущей деятельностью компании (Отделения в России, Украине, Польши, Чехии, Финляндии – всего 17),
- ✓ Участие в формировании стратегических и тактических целей холдинга
- ✓ Реформирование организационной структуры холдинга
- ✓ Эксклюзивное ведение от имени компании коммуникаций со стейкхолдерами
- ✓ Формирование команды топ-менеджеров. Разработка и внедрение системы мотивации персонала компании, грейдинга должностей.
- ✓ Координация работ по формализации бизнес-процессов, их реинжинирингу, в т.ч. внедрение корпоративной информационной системы

2003г. -2006г.

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ «ДМ-ТЕКСТИЛЬ» г. Ростов-на-Дону (www.dmtextile.ru)

- **Коммерческий директор** (с функционалом Исполнительного директора) ТПК «ДМ-текстиль» (сентябрь 2003г. – июль 2006г.), Член правления
- **Заместитель генерального директор по продажам** фабрики «Донецкая Мануфактура М» (февраль 2003г. – сентябрь 2003г.)

Общее количество сотрудников – 2000, количество подчинённых (прямых и косвенных) – 250 человек.

Обязанности:

- ✓ Организация с нуля и руководство коммерческой службой (Отделы: маркетинга, рекламы, продаж, розничных продаж, логистики; 8 Представительств и более 20 фирменных розничных магазинов)
- ✓ Разработка и внедрение коммерческой политики холдинга
- ✓ Регламентирование бизнес-процессов и структуры коммерческого блока, подбор персонала на ключевые позиции
- ✓ Разработка и выполнение маркетинговых планов и программ, планирование, разработка новых техник продаж, бюджетирование и размещение заказов в производстве, ценообразование
- ✓ Организация и стимулирование сбыта, отбор и контроль работы дилерских центров, ведение деловых отношений с ключевыми клиентами
- ✓ Описание и курирование коммерческого блока в системе менеджмента качества ИСО 9001:2000

1997г. – 2003г.

РОССИЙСКИЙ ФИЛИАЛ L'OREAL PARIS. (www.lorealparis.com)

- **Региональный директор** по Дальневосточному федеральному округу, г. Владивосток (май 2001г. – январь 2003 г.)
- **Менеджер по ключевым клиентам**, г. Санкт-Петербург (сентябрь 2000г. - май 2001г.)
- **Коммерческий представитель**, г. Челябинск (декабрь 1997г. - сентябрь 2000 г.)

Общее количество сотрудников – 400, количество подчинённых (прямых и косвенных) – 20 человек.

Обязанности:

- ✓ Руководство командой коммерческих представителей
- ✓ Организация и контроль проведения рекламных и мотивационных акций
- ✓ Переговоры с оптовыми клиентами в регионах, поиск новых
- ✓ Контроль продаж продукции в крупнейших торговых точках, мерчандайзинг
- ✓ Контроль работы и обучение торговых представителей компаний-дистрибьюторов
- ✓ Отслеживание платежей, поддержание постоянного ассортимента продукции на складах дистрибуторов, контроль работы регионального склада компании

1992-1997г.г.

ВООРУЖЕННЫЕ СИЛЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ служба на офицерских должностях, в том числе **Заместитель Командира отдельного батальона по работе с личным составом** 12-го Главного Управления Министерства обороны.

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 600 человек.

Обязанности:

- ✓ Адаптация военнослужащих нового призыва к условиям армейской службы
- ✓ Воспитательная и психологическая работа с офицерами и солдатами
- ✓ Подбор и тестирование личного состава для несения боевой службы
- ✓ Отбор и обучение командного состава
- ✓ Поддержание дисциплины и здорового микроклимата в межличностных отношениях