

Минин Михаил Геннадьевич

Дата рождения: 12 января 1972 года
Город базирования: Москва

ОБРАЗОВАНИЕ:

- 2018-2019 г.г. OPEN EUROPEAN ACADEMY OF ECONOMICS&POLITICS г. Прага (Чехия)
Mini MBA Executive coaching
- 2013-2014 г.г. BRIDGE BUSINESS COLLEGE г. Сидней (Австралия)
- 2007-2009 г.г. БИЗНЕС-ШКОЛА EXECUTIVE MBA Life-Work Balance
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ г. Москва
Специальность - **Мастер делового администрирования (EMBA)**
- 1994-1999 г.г. УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
г. Екатеринбург. Специальность - **Юрист-правовед**
- 1989-1992 г.г. ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АРТИЛЛЕРИЙСКИЙ КОМАНДНЫЙ ИНСТИТУТ
Специальность - **Социальный педагог-психолог**



ОПЫТ РАБОТЫ:

2011г. – настоящее время

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

- **Эксперт по стратегии и организационному развитию, Проектный директор**

- ✓ 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**

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

- ✓ 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 СОВОЙ СВЯЗИ КОМПАНИЯ «ЕВРОСЕТЬ» www.euroset.ru

- **Управляющий директор филиала** (Территория Дальневосточного федерального округа, 220 торговых точек)

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 1500 человек.

- ✓ 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



2006г.- 2007г.

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

- **Генеральный директор** Управляющей Компании, Член Совета директоров

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 400 человек.

- ✓ 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 «DM-ТЕКСТИЛЬ» г. Ростов-на-Дону www.dmfexfile.ru

- **Коммерческий директор** Управляющей компании (с функционалом Исполнительного директора) ТПК «DM-текстиль»), Член правления

Общее количество сотрудников – 2500, количество подчинённых (прямых и косвенных) – 250 человек.

- ✓ 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 ISO 9001:2000

1997г. – 2003г.

РОССИЙСКИЙ ФИЛИАЛ L`OREAL PARIS. www.lorealparis.com

- **Директор сектора ключевых клиентов**. Россия
- **Региональный директор** по Дальневосточному федеральному округу
- **Менеджер по ключевым клиентам**, г. Санкт-Петербург
- **Коммерческий представитель**, г. Челябинск

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

- ✓ 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 воспитательной работе**

Количество подчинённых (прямых и косвенных) – 600 человек.

- ✓ 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

