

Motoring and Automotive industry, Top Management



Oleg Poturgaev

Preferovaná země nebo město: Czechia
Plat: od 500 EUR
Činnosti: Auto-moto
Úvazek: Plný úvazek
Připraven přestěhovat se: Ano

Popis životopisu

Пол мужской Родился 21 мая 1968 года

Zkušenosti

01.05.2009 – 01.05.2012

ООО «ММК»(Мазда Моторс Киев) (Official Mazda dealer in Ukraine)

Технический директор

Бизнес-планирование, привлечение новых клиентов (новые контракты со страховыми компаниями (Инго Украина, Украинская пожарная страховая компания, Гарант авто), лизинговые компании (первые лизинговые компании, ALD Automotive), расширение спектра услуг предприятия (тюнинг автомобиля, ремонт Турбо нагнетатели и рулевые тяги и т. Д.) Разработка и внедрение послепродажного обслуживания по обеспечению качества, что увеличило процент доверия к компании на 19%. Разработка мер по увеличению продаж запасных частей (развитие сети оптовых и розничных покупателей, использование метода холодных звонков, создание системы лояльности для клиентов). Разработка и реализация мер по сокращению доли неликвидных продуктов на складе, что сокращает на 25% долю неликвидных.

01.11.2012 – 01.06.2018

ООО «Тадж Моторс» (официальный представитель Toyota Motor Corporation в Таджикистане)

Исполнительный директор

- Организация и контроль строительства 3S автоцентра. - Создание всех подразделений компании с нуля, разработка и внедрение всех производственных и финансовых процессов компании. - Разработка стратегии развития предприятия. - Организация и контроль обучения персонала на всех уровнях использованием обучающей программы TEAM 21 и образовательного онлайн-сервиса LMS. - Ведение переговоров с представителями органами власти. - Ведение переговоров с Fleet customers, дипломатическим корпусом и международными организациями и компаниями. - Разработка и внедрение клиент ориентированных процедур (Toyota Customer oriented procedures (TCOP)) и политик компании, основанных на стандартах TSM (Toyota service management), относительно персонала, производственных процедур, территории и здания автоцентра. - Использование принципов (Plan, do, check, act (PDCA)), планирования, тестирования, анализа и действий в операционной деятельности компании. - Изучение логистических маршрутов и способов доставки автомобилей и запасных частей от дистрибутора, оптимизация затрат на транспортировку, заключение контрактов с логистическими компаниями. - Расширение бизнеса, поиск партнеров внутри страны и за рубежом, финансовое обоснование и расчеты по новым направлениям. - Формирование маркетинговой политики компании и контроль за ее выполнением. - Работа с международными компаниями, посольствами, органами государственной власти, таможенной службы, налогового комитета, комитета по стандартизации и прокуратуры по вопросу расширения бизнеса и развития бизнес среды в Республике (сбор статистики и анализ потерь в виде налогов). - Работа по направлению защиты бренда Toyota, Lexus в Таджикистане. (Переговоры с представителями государственных органов власти и представителей TCA, TMC, Sumitomo.) - Изучение и анализ автомобильного рынка, рынка запчастей и услуг в Таджикистане, анализ жалоб клиентов, формирование политики компании на основе полученных данных, что позволило улучшить имидж и эффективность деятельности компании. - Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий; - Операционное управление и контроль деятельности компании Достижения: - Вывод компании на прибыльную производственную мощность (за точку безубыточности) спустя три года с момента старта; - Управление компанией с годовым оборотом более 5 000 000 USD. - Увеличение оборота компании на 27% по итогам 2017. - Увеличение прибыли компании на 8% по итогам 2017. - Создание сплочённого коллектива способного решать задачи любой сложности В подчинении 64 человека.