 **Филянин Сергей Николаевич**

# Личные данные:

# Место рождения: г.Капустин-Яр, Астраханской области

# Дата рождения: 15/05/1968г

# Семейное положение: женат, трое детей (две дочери и сын)

# Опыт вождения: 20 лет, права категории «В»

# ПК: опытный пользователь

# Жилье: обеспечен в г.Одессе

# Язык: Английский – хорошо

#  Украинский – хорошо

#  Русский – отлично

# Телефон: +38-050-336-48-38

# e-mail: Filyanin.s@gmail.com

# web: [www.filyanin.com](http://www.filyanin.com)

# Опыт работы:

# Декабрь 2017г – н.в. Исполнительный директор ПТК «Шабо». Национальный производитель алкогольной продукции ТМ «Шабо».

**Февраль 2016г – Июнь 2016г** Директор «ТВА-групп», Национальная сеть аптек, г.Киев («PalmaGroupS.A.»).

Цель. Вывести предприятие из кризиса, определить цели развития сети на период 3-5 лет, разработать стратегию реализации целей. Реорганизовать структуру, восстановить управленческий учет, оптимизировать расходы, подготовить сеть к реализации стратегии развития.

Результаты. Возобновлена текущая работа сети. Определены цели на 2016-2017гг. Внедрена новая организационная структура, модель мотивации персонала. Разработан и запущен новый алгоритм формирования ассортиментных матриц аптек и их наполнения. Составлен перечень Аптек к закрытию/открытию. Внедрены новые стандарты обслуживания покупателей. Прирост продаж март к февралю 25% (рынок +5%).

**Ноябрь 2014г – март 2017г** Директор департамента развития ДП «Палма групп менеджмент», г.Одесса («PalmaGroupS.A.»).

Цель. Организовать поиск, сбор и анализ рыночной информации с целью определения направления развития группы компаний, разработки и реализации проектов развития группы.

Результаты. Создана компания по дистрибуции детских товаров, пройдена точка безубыточности. Проведена сделка по покупке части корпоративных прав компании поставщика/производителя детского питания.

Разработана концепция производства продукции глубокой переработки зерна (лизин, молочная кислота, биопластик)

Найдена продукция бытовой химии (Чехия), получен эксклюзив, начаты продажи на рынке Украины

Разработана концепция «умной стирки», создан инновационный продукт, старт продаж в мае,2016г

Разработана концепция «диагностический подгузник», инновационный продукт для проведения предварительной диагностики здоровья грудного ребенка в домашних условиях. Проект в стадии переговоров с производителями составляющих элементов. Старт продаж сентябрь, 2016г

Разработан и выведен на рынок новый бренд детского питания

Создан и запущен интернет-магазин

Запущен проект развертывания ERP системы AXAPTA 2012, срок окончания дек.2016г

**Февраль 2014г – Сентябрь 2014г** Заместитель председателя правления ЧАО «Одесский завод шампанских вин» по коммерции и маркетингу.

Цель: От имени покупателя, компании Винфорт, провести анализ текущего состояния предприятия и подготовить рекомендации для акционеров. Сопровождать сделку. Восстановить продажи шампанского после окончания сделки.

Результаты: На основании результатов проведенного анализа, цена сделки была снижена на 25%.

Восстановлена работа с дистрибуторами, решены вопросы по взаимным обязательствам, налажены регулярные отгрузки и оплаты. Разработан новый дизайн и изменены вкусы. Организованы экспортные поставки и представление продукции завода на международных выставках.

**Ноябрь 2013г – Февраль 2014г** Реализация ряда консалтинговых проектов.

**Август 2012 – Октябрь 2013** Директор по продажам (розничным и оптовым) Концерна Европродукт, г.Одесса.

Цель: Остановить падение продаж розничной сети, определить цели на 3-5 лет, разработать стратегию реализации. Продолжить развитие национальной дистрибуции детских товаров.

Результаты: Проведена реорганизация розничной сети, внедрены новые алгоритмы формирования ассортиментных матриц (кастомизированный-параметрический метод). Возобновлены рабочие отношения с поставщиками, внедрена новая модель мотивации персонала. Разработан ребрендинг, частично внедрен. Внедрен новый алгоритм пополнения товарных запасов для разных товарных категорий. Прирост продаж к АППГ до 45%.

 По дистрибуции были заключены новые контракты с целью расширения активного ассортимента. Достигнута доля на полке в современной рознице 50+%.

**Май 2010 – Июль 2012** Директор по национальной дистрибуции Концерна Европродукт, г.Одесса.

Цель: Восстановить рыночные позиции дистрибуции, консолидировать ресурсы группы по оптовым продажам.

Результат: Проведена реорганизация департамента, сокращено 35% персонала, продажи выросли более чем в два раза. Создан отдел категорийного менеджмента. Разработана модель управления категорией детского питания у клиента. Проведено тестовое внедрение в сети Эко-маркет, Антошка. Достигнуто повышение оборачиваемости товарных запасов (с 30 дней до 14) и повышение продаж до 30% без увеличения площади категории. Автоматизирована работа торговых представителей. Создан отдел работы с ключевой розницей. Разработан собственный бренд детского питания на основе козьего молока, начаты продажи на рынке Украины.

**Май 2009 – Май 2010** Генеральный директор аптечной сети «3 И», г.Львов.

Цель: Решить проблему с нехваткой оборотных средств, организовать прибыльную работу сети.

Результат: За счет повышения оборачиваемости товарных запасов удалось решить проблему с нехваткой оборотных средств. Изменена система пополнения аптек. Внедрено оперативное планирование и бюджетирование. Проведена подготовительная работа по размещению компании на Польской фондовой бирже (проект остановлен собственником). Организована ассоциация аптек (10 сетей), которая позволила улучшить условия работы с поставщиками (от 3% до 5% дополнительной скидки в цене и от 10 до 20 дней дополнительного товарного кредита).

**Сентябрь 2007 – май 2009** Директор по управлению цепями поставок Концерна «Европродукт», собственная сеть детских супермаркетов «Антошка», детских бутиков «Даниэль», плюс дистрибуция на территории Украины детского питания и средств гигиены. г.Одесса.

Цель: Решить проблемы с плохим качеством сервиса внутренней логистической услуги. Обеспечить сеть и дистрибуцию полным комплексом логистического сервиса, от закупки продукции, до ее распределения и доставки по магазинам и внешним клиентам.

Результат: Реорганизован департамент логистики. Внедрены средства автоматизации в процессы управления складскими операциями (WMS), управления запасами. Инсталлированы стеллажные системы, организовано ячеистое хранение. Создана оптимальная цепочка поставок импортных грузов с использование консолидационных складов в Европе и Китае. Реализован учет параметров эффективности по всей цепочке поставок (время, качество, стоимость, документооборот). Повышена оборачиваемость товарных запасов концерна в среднем на 40%.

Так же курировал развитие партнерского бизнеса в России.

В этот же период с инициировал и реализовал реорганизацию управленческого учета на уровне Концерна. Внедрены инструменты финансового планирования и мониторинга. Организовал Проектный офис, реализован ряд крупномасштабных проектов (строительство офисного-складского комплекса в Одессе (25000 кв.м.), реконструкция детского торгово-развлекательного комплекса в Харькове (10000 кв.м.), и пр.).

**Ноябрь 2005 – август 2007**  Генеральный директор ДП «Палма групп менеджмент», Управляющая компания холдинговой группы («PalmaGroupS.A.»)

Цель: Повысить эффективность и рациональность деятельности группы компаний за централизации ряда функций управления. Использовать эффект масштаба для повышения уровня компетентности при принятии управленческих решений, а также оптимизации операционных расходов.

Результат: Создана управляющая компания ДП «Палма групп менеджмент». Централизованы функции Маркетинга, Финансов, IT, HR, Безопасности, Логистики, Юридического обеспечения. Организовано взаимодействие с компаниями группы, планирование деятельности, оптимизация и расширение кредитного портфеля, выделение функциональной составляющей управления, разработаны BSC для группы компаний, организован и обеспечен процесс бюджетного планирования, мониторинг текущих показателей (KPI), подготовка отчетной документации для акционеров. Поиск и развитие новых направлений бизнеса. Разработка и обеспечение реализации инвестиционных проектов до стадии передачи в операционный бизнес. Организация проектирования и строительства логистических центров группы в Одессе (2 очереди 15000м.кв.))

За счет централизации удалось сократить общий управленческий аппарат группы на 50 сотрудников, получить экономию в ценах при закупке расходных материалов до 15%, стандартизировать отчетность, информационные базы и справочники. За счет внедрения кросс-функциональных бизнес-процессов и процедур значительно сократить время для принятия решений. Оборачиваемость оборотных активов группы выросла на 15%. Удалось сформировать единый методологический подход к принятию решений и оценке ситуации.

В настоящее время руководит Управляющей компанией один из собственников.

**август 2004 – ноябрь 2005** Генеральный директор ООО «Медфарком», («PalmaGroupS.A.»)

Цель: Восстановить утраченные рыночные позиции, реорганизовать, вернуть лидирующее положение на фармацевтическом рынке Украины.

Результат: Компания вошла в TOP 10 крупнейших дистрибуторов на фармацевтическом рынке Украины.

Была реализована сделка по покупке корпоративных прав Украинской дочки компании «Протек» (№1 фармацевтический дистрибутор в России).

**2003 – 2007** CEO группы компаний Палма в Украине, («PalmaGroupS.A.»)

Цель: межорганизационная (5 операционных компаний в Украине) и межфункциональная (Продажи, Маркетинг, Безопасность, Финансы, IT, HR, Логистика) интеграция и координация общей деятельности. Разработка и внедрение основных показателей эффективности работы группы компаний. Создание и руководство управляющей компанией. («PalmaGroupS.A.»)

Результат: Обеспечены ежегодные темпы прироста оборота группы на уровне 25%, ROS повышен с 3% до 6%

**2002 – август 2004** Директор ДП «Интегрированные логистические системы», («PalmaGroupS.A.»)

Цель: Создать компанию по оказанию 3PL услуг как внутренним, так и внешним заказчикам.

Результат: Cоздана компания, организована работа. Обеспечен комплекс логистических услуг для собственных бизнесов группы. В качестве внешних клиентов реализованы проекты с:

**Nestle** – выигран тендер на оказание комплексных логистических услуг от завода в Бразилии до склада дистрибутора. Пройден международный аудит складского хозяйства, проведена сертификация по ISO 9001, адаптирована WMS под специфические требования заказчика. Реализована уникальная модель отслеживания операций с фиксацией параметров по каждому этапу. Создана возможность изготовления на складе промо-наборов (до 5’000’000 наборов в месяц). В среднем в месяц обрабатывался поток до 200 40’контейнеров. Проект был активен до 2015г.

**Maersk** – организована совместная работа в качестве Украинского партнера для проведения складских и транспортных логистических операций на территории Украины, Группа стала официальным представителем DAMCO (дочка Maersk по работе со специальными грузами) в Украине. Проект активен в настоящее время.

**Astelit (Life)** – выигран тендер на предоставление логистических услуг для оператора мобильной связи. Таможенное оформление оборудования, проверка работоспособности, комплектация для базовых станций, доставка до места монтажа. Организована работа с негабаритными грузами. Проект активен в настоящее время.

**CokaCola** – выигран тендер на дистрибуцию и оказание логистических услуг в Крыму. Организована работа по обработке и развозу (продаже) около 670 паллет в день в сезон. Проект был закончен согласно сроков договора.

**IDS** – выигран тендер на оказание комплексных логистических услуг по организации доставки, таможенного оформления, хранения, комплектации и развозу ТМ Баржоми. Для реализации проекта была инициирована и реализована реконструкция ж/д рампы на складе, что позволили одновременно обрабатывать до 8 вагонов. Организовано стеллажное хранение. Проект активен и в настоящее время, был расширен.

**2001 – 2002** Коммерческий директор ЗАО «Харьковская Бисквитная фабрика», «PalmaGroupS.A.», г.Харьков.

Цель: Увеличить продажи, обновить линейку продукции.

Результаты: При фабрике был создан Торговый Дом. Пересмотрена линейка продукции (обновлено 60% ассортимента), внедрен процесс планирования производства на основании перспективного плана продаж. Внедрена управленческая отчетность. Создана сеть дистрибуторов. Организовано представление продукции на внешних рынках. Экспорт в Казахстан, США, Израиль, Германию. Реорганизована логистика хранения и доставки Продажи выросли на 50%. Проект был прекращен по инициативе собственников.

**1999 - 2001** Генеральный директор ДП «Пальмира», дистрибуция продуктов питания, агентский бизнес по поставке пищевых и строительных ингредиентов. («PalmaGroupS.A.»)

Цель: Освоить новую рыночную нишу. Развить дистрибуцию в новом сегменте рынка.

Результат: Создана компания. Получены эксклюзивные условия от АВК, ХБФ, P&G (Pringls) и т.д. Обеспечена национальная дистрибуция. В ходе развития дистрибуторской компании, был заключен эксклюзивный договор с компанией Danisco (Дания), сейчас входит в группу DUPON на дистрибуцию ингредиентов для пищевой промышленности. Дистрибуция ингредиентов активна до сих пор.

**1996 - 1999** Генеральный директор ДП «ПиДжиТрейд», эксклюзивный дистрибутор «P&G» на части территории Украины, («PalmaGroupS.A.»)

Цель: Организовать продажу продукции P&G на территории Одесской, Николаевской, Херсонской, Винницкой, Черкасской, Кировоградской областей и в Крыму.

Результат: Создана дистрибуторская компания. Организована дистрибуция по стандартам P&G. В 1995г компания была признана лучшим дистрибутором в Восточной Европе. Проект был активен до 2016г.

**1995 - 1996** Директор ООО «Медфарком», («PalmaGroupS.A.»).

Цель: Увеличить продажи медикаментов.

Результат: Построена филиальная сеть. Расширен ассортимент, заключены эксклюзивные контракты с производителями медикаментов NovoNordisk, Ferrosan, Sofarma, KRKA и др.

Компания вошла в ТОР5 дистрибуторов фарм.рынка.

# Основные компетенции:

* Разработка, от идеи до реального бизнеса
* Организация операционной деятельности
* Разработка и внедрение системы сквозного планирования деятельности компании
* Финансовый анализ деятельности предприятий холдинга, формирование системы управленческой отчетности, подготовка обобщенных аналитических отчетов
* Разработка и формирование структуры управления группой компаний
* Определение и анализ ключевых показателей деятельности
* Анализ эффективности рабочего ассортимента и системы ценообразования
* Разработка и внедрение клиент-ориентированной системы продаж
* Определение и анализ бизнес-процессов, декомпозиция до уровня операций, оптимизация.
* Управление и организация взаимодействия между функциональными службами компании.
* Оптимизация цепочек поставок продукции.
* Проектное управление сложными процессами.
* Разработка и внедрение эффективных мотивационных моделей для персонала.
* Создание и развитие взаимовыгодных отношений с контрагентами.

# Образование, проекты, публикации:

# <http://filyanin69.blogspot.com/>

# <http://filyanin.blogspot.com/>

# <http://www.shokhov.com/lib/sover.pdf>

# 2013г – Разработал и провел образовательный курс для собственников бизнесов по построению взаимоотношений с ТОР менеджментом, наследниками, подготовке к M&A в УВШБ (MBA) г.Киев

# 2011г-2012г – принимал участие в разработке «Стратегии развития г.Одесса

# до 2022г»

# 2011г – Прошел обучение по программе развития лидерства в IMD Швейцария.

# 2010г – принял участие в разработке проекта реорганизации Одесской мэрии

# 2010г - Разработал и провел образовательный курс по «Операционному менеджменту» в УВШБ (MBA) г.Киев

|  |  |
| --- | --- |
| **2008г - ноябрь** | Принял участие, в качестве докладчика, на конференции по проектному управлению. |
| **2007-****н.в.** | Инициировал и реализовал ряд консалтинговых проектов: «Разработка и внедрение плана действий по реорганизации дистрибуторской компании», «Аудит персонала и разработка системы мотивации и стимулирования», «Анализ текущего состояния предприятия, разработка долгосрочной и среднесрочной стратегии развития», «Разработка бизнес-плана для проекта внедрения инновационного решения в области использования энергосберегающих технологий в отоплении». |
| **2005 - 2007** | Программа МВА «Управление цепями поставок (SCM)», Высшая школа экономики при Московском Государственном Университете  |
| **2003 - 2005** | Программа Второго высшего образования, Высшая школа экономики при Московском Государственном Университете  |
| **1999-2002** | Тренинги и семинары по мотивации персонала, управлению личной эффективностью, управлению проектами, эффективным продажам, бюджетированию, финансовому управлению, ТОС и др. |
| **1985-1990** | Киевское высшее инженерное радиотехническое училище ПВО (КВИРТУ), 4 факультет, инженер по радиоэлектронной технике  |

#  1985г – 1995г служба в ВС, капитан запаса.