

АНТОН ЕВГЕНЬЕВИЧ АГАПОВ

Дата рождения: 4 мая 1978 года.

Семейное положение: женат, дочь.

Адрес: 196244, Санкт-Петербург, пр. Космонавтов, д. 37.

моб. тел.: 8 911 940-09-69

e-mail: anton.agapov@mail.ruInternet: <http://antag.narod.ru>**ЦЕЛЬ:** соискание вакансии руководителя.**ОБРАЗОВАНИЕ:**

1995 – 2000	Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН) , факультет экономики и управления в машиностроении. Специальность: «Экономика и управление на предприятии машиностроения». Квалификация: экономист-менеджер. Дневная форма обучения, диплом с отличием. Тема диплома: «Эффективность управления персоналом».
-------------	--

ОПЫТ РАБОТЫ:

2010 декабрь – 2012 февраль	«БАЛТКЕРАМА» (оптово-розничная торговля керамической плиткой, керамическим гранитом, мозаикой и сантехникой – представительство группы KERAMA MARAZZI), начальник отдела продаж.
Функции: управление, планирование и анализ деятельности отдела продаж компании – направления «торговые сети DIY», «дилеры», «проекты», «регион», «розница»; наём, обучение и управление персоналом; координация деятельности склада и отдела продаж, оптимизация складского хозяйства; ценообразование; работа с производителями и ключевыми клиентами; увеличение количества клиентов – гипермаркетов формата DIY, региональных клиентов, базы архитекторов, строителей, дизайнеров; контроль дебиторской задолженности клиентов; мониторинг и координация продаж ассортимента продукции в каналах сбыта согласно планам производства.	
Достижения: налажена региональная дистрибуция, расширена клиентская база во всех направлениях продаж, открыты новые фирменные магазины в Санкт-Петербурге и Архангельске, продажи по товарным группам увеличены от 17% до 30%, оборот увеличен на 25%.	
2008 февраль – 2010 декабрь	«Петербургтрансстрой» (генподрядная проектно-строительная компания, строительство многофункциональных объектов), начальник отдела снабжения.
Функции: организация обеспечения материалами и оборудованием строительных объектов компании согласно проектам, сметам и нормам, контроль их рационального использования; взаимодействие с иностранными и российскими субподрядчиками на предмет проверки предоставляемых смет, закупка материалов для нужд субподрядчиков; участие в разработке смет для заказчиков, проверка стоимости представленных материалов в сметах; проработка и согласование договоров поставки и договоров аренды; проведение тендерных кампаний; анализ рынка материалов; проверка благонадёжности поставщиков; руководство и координация работы отдела снабжения; наём, обучение и управление персоналом; поиск и внедрение эффективных методов комплектации материальной базы производства; контроль и участие в деятельности служб ОГМ и АХЧ; координация, контроль и участие в деятельности московского филиала; участие в разработке документации и комплексе мер, направленных на получение компанией сертификата ИСО 9001.	
Выполненные значимые объекты:	
1. реконструкция, реставрация и новое строительство комплекса зданий Сената и Синода, особняка Дома Лавалья и жилого дома по улице Галерная, д. 3 с приспособлением под Конституционный Суд Российской Федерации и президентскую библиотеку (С-Петербург, 2006–2009 гг.);	
2. проектирование и строительство нового здания театра «Буфф» (С-Петербург, 2007–2010 гг.).	
Объекты в стадии строительства:	
1. проектирование и строительство инфекционной больницы, 9 корпусов (С-Петербург);	
2. реконструкция и новое строительство Национальной библиотеки Республики Карелия;	
3. строительство цементного завода производительностью 6 000 т клинкера в сутки (Воронежская область);	
4. строительство участка западного полукольца КАД Петербурга длиной 20.3 км.	

<p><u>Достижения</u>: организовано эффективное взаимодействие служб компании; разработаны и внедрены регламент снабжения объектов строительства материалами, алгоритм оценки поставщиков и коммерческих условий, регламент проведения мониторинга цен, перспективное планирование поставок материалов, система учёта и анализа закупаемых материалов; организовано эффективное снабжение строительных объектов материалами и оборудованием в условиях ограниченных складских площадей; создано подробное техническое задание на разработку программного обеспечения для компании.</p>	
2007 апрель – 2008 январь	<p align="center">«КЕРАМОС» (оптово-розничная торговля керамической плиткой и керамическим гранитом – представительство итальянского концерна Imola Ceramic Tiles Group), коммерческий директор.</p>
<p><u>Функции</u>: наём, обучение и управление персоналом; управление, планирование и анализ деятельности отдела проектов и опта компании, розничного направления (2 магазина-салона); переговоры с производителями, ключевыми заказчиками; увеличение региональной дилерской базы, базы архитекторов, строителей, дизайнеров.</p> <p><u>Достижения</u>: налажена региональная дистрибуция, расширена клиентская база, выпущен печатный каталог, запущен сайт компании.</p>	
2004 декабрь – 2007 апрель	<p align="center">«КЛЕО Санкт-Петербург» (оптовая торговля отделочными материалами – представительство французских торговых марок KLEO и Decoretto), директор представительства.</p>
<p><u>Функции</u>: открытие и организация работы компании; наём, обучение и управление персоналом; управление, планирование и анализ деятельности компании; бюджетирование; разработка мотивационных схем для менеджеров и продавцов продукции; организация и проведение промо- и рекламных кампаний; проведение тренингов, способствующих росту продаж; увеличение клиентской базы.</p> <p><u>Достижения</u>: организована эффективная работа компании, значительно расширена клиентская база, налажена региональная дистрибуция, товарооборот увеличен в 3 раза.</p>	
2003 сентябрь – 2004 декабрь	<p align="center">«Невская интерьерная компания» (оптовая торговля отделочными материалами и сантехникой, дочерняя компания холдинга «Росстайл»), руководитель направления.</p>
<p><u>Функции</u>: руководство профильным направлением деятельности компании; организация работы направления; планирование и анализ коммерческой деятельности; проработка товарной и ценовой политики; управление товарным ассортиментом; обучение персонала, работа с ключевыми клиентами, поиск новых клиентов.</p> <p><u>Достижения</u>: организована работа направления, увеличен товарооборот, привлечено большое количество региональных клиентов.</p>	
2000 октябрь – 2003 май	<p align="center">«Лаверна», «Лаверна Северо-Запад» (оптовая торговля товарами для дома, ремонта и строительства), менеджер по продажам, старший менеджер.</p>
<p><u>Функции</u>: руководство городским отделом продаж; развитие дилерской сети; работа с клиентской базой, поиск новых клиентов, внутрифирменное сопровождение клиентских заказов; обучение оптовых и розничных продавцов.</p> <p><u>Достижения</u>: налажена работа городского отдела продаж товарного направления; значительно расширена сфера применения товаров, клиентская база; организована работа дилерской сети; объём продаж товарного направления по городу вырос в 2.5 раза.</p>	

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ:

- Работа в коммерческих и строительных компаниях -	
<ul style="list-style-type: none"> • Опыт руководства компанией, отделами продаж, отделом снабжения и товарными направлениями • Опыт организации продаж по направлениям – розница, торговые сети, дилеры, проекты, региональная дистрибуция • Проработка коммерческих предложений • Планирование и анализ коммерческой деятельности • Опыт курирования строительных объектов от стадии проектирования до сдачи объектов в эксплуатацию • Бюджетирование • Постановка документооборота компании • Формирование трудового коллектива, обучение и мотивация менеджеров, логистов, торговых представителей, продавцов и промоутеров, инженеров 	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт создания компании «с нуля» • Опыт организации закупок – весь спектр строительных, отделочных материалов, оборудования, инструмента, предметов интерьера • Проведение маркетинговых исследований, трейд-маркетинг • Продвижение на рынке новой продукции, позиционирование товаров • Активные продажи, мерчендайзинг • Опыт работы в коммерции – широкий спектр строительных и отделочных материалов, оборудования, товаров для дома и ремонта • Опыт ВЭД • Опыт работы с таможенными брокерами и административными органами
- Другие -	
<ul style="list-style-type: none"> • Водительские права категории «В», стаж – 13 лет, автомобиль 	

ТРЕНИНГИ:

2006 ноябрь	Тренинг «Руководитель в роли тренера», Мария Станиславовна Морозова (Москва).
2006 май	Тренинг «Эффективное взаимодействие или менеджмент организации», Илья Куликов (Москва).
2005 май	«Тренинг коммуникативной компетенции», Илья Куликов (Москва).
2003 июнь	Тренинг «Ведение переговоров по продаже», Антон Белобородов, компания «LiCO».
2002 февраль	«Базовый тренинг по продажам», Вячеслав Федоров, компания «Лаверна».
2001 ноябрь	«Тренинг по психологической совместимости и сплоченности коллектива», Государственный учебный центр подготовки руководителей (г. Пушкин).
2001 апрель	Тренинг «Искусство и техника продаж», Алексей Асеев, компания «Gillette».

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОМПЬЮТЕР:

<ul style="list-style-type: none"> • «1С:Предприятие» • «ТЭНДО-Товародвижение» • Программы типа «Банк-Клиент» • MS Office (Access, Excel, Word, PowerPoint) 	<ul style="list-style-type: none"> • AutoCAD • Adobe Photoshop • Corel Draw • Программирование (HTML, JavaScript)
---	---

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ:

Английский	разговорный, письменный, технический
Немецкий	со словарём
Хинди	со словарём

УВЛЕЧЕНИЯ:

<ul style="list-style-type: none"> • Спорт – баскетбол, настольный теннис, велоспорт; туризм
