

Шиков Виктор Олегович

(г. Москва)



Профессиональный опыт

с февраля 2006 г. по настоящее время. Приглашенный преподаватель: институт МИРБИС г. Москва.

Курсы:

«Маркетинговая логистика» для программы MBA МИРБИС специальность «Управление маркетингом».

«Управление операциями и логистикой» для программы MBA МИРБИС специальность «Стратегический менеджмент».

Российская академия государственной службы (РАГС) при президенте РФ.

Курс «Управление операциями и логистикой».

с 10.2005 г. по настоящее время. ООО «Тримас Групп» (консалтинг в управлении товарными потоками, запасами и распределением, SCM). Генеральный директор.

Достижения:

- Проекты по оптимизации закупок, запасов в торговых сетевых компаниях (включая бюджетирование операционной деятельности) – 3 компании.

Результаты:

- снижение запасов в компаниях от 22%, 46% и 52%.
- снижение дефицита товара на 4%, 6%, 14%.
- снижение логистических затрат (включая затраты на персонал) на 7%, 11% и 18%.

- Проект по разработке и проектированию системы управления товарными потоками: закупками, запасами и распределением в розничной сети - 1.

- Реализованы проекты по разработке и внедрению процессов управления снабжением и распределением в дилерских сетях – 4.

Результаты:

- снижение запасов в компаниях на 38%, 42% и 62%.
- снижение дефицита товара у дилеров практически до 0.
- снижение логистических затрат (включая затраты на персонал) на 17-28%.

- Реализованы проекты по оптимизации запасов и снабжения, доставки клиентам и процессам управления производственных компаний:

- Производители окон -4.
- Производители строительных материалов -2.
- Производители электротехнического оборудования – 1.
- Смазочных материалов – 1.

07.2003 - 10.2005 Независимый консультант.

Достижения:

Разработан проект системы снабжения, распределения и управления товарными потоками и запасами для дилерской и розничной сети.

Создана система снабжения, распределения и управления товарными потоками и запасами для смешанной сети – дилеры и собственная розница.

Разработана система управления движением продукции от поставщика до потребителя (системы управления товарными цепочками – SCM) в смешанной сети – дилеры и филиалы.

11.2003 - 07.2005 «Полми групп»

С 06.2004 Генеральный директор проекта «Формула Ворот».

Достижения:

Создал сеть продаж из 200 точек для обеспечения доступности продукции компании, организовал и обеспечил ее поддержание и развитие в межсезонье. Создал команду. Вывел фирму на уровень прироста точек до 40-50 в месяц. Вывел фирму на самоокупаемость. Обеспечил рост продаж, отладку схемы и ввод новых продуктов.

с 11.2003 Директор по развитию ООО "Доссон-автоматик".

Достижения:

Разработал и начал внедрение бизнес-проекта (см. следующее место работы) для обеспечения пользовательской доступности продукции компании и увеличения продаж группы компаний.

04.2003 - 10.2003 ООО «РБК-Гарант»

Директор по продажам.

Достижения:

Проведение реструктуризации системы продаж. Разработка системы мотивации.

Поднятие рентабельности продаж на 5% при сохранении объемов продаж, обеспечение ежемесячного привлечения новых клиентов с общим объемом до 150 тыс. у.е.

Снижение товарного запаса при сохранении оборотов.

02.2002 - 01.2003 ООО «Компания Независимость».

Директор по маркетингу и развитию.

Достижения:

Организация рекламной кампании продуктов компании. Начало регулярных продаж.

Создание, на основе моей методики и алгоритма, программного обеспечения: «Системы поддержки принятия решений при управлении товарными потоками, запасами».

07.2001 - 01.2002 Независимый консультант.

Достижения:

Проектирование и создание системы управления распределением при выходе компании на региональные рынки и расширении дилерской сети. Разработал и внедрил системы мотивации дилеров и сотрудников компании.

Оптимизировал сети дилеров, представительств и филиалов в регионах. Создание и внедрение системы управления движением продукции от поставщика до потребителя (системы управления товарными цепочками - SCM).

Оптимизировано использование оборотных средств (при сохранении объемов продаж освобождено средств на 2,5 млн. у.е. по одному из клиентов и примерно на 1,2 млн. у.е. по другому). Снижение сроков оборота запасов.

Снижение товарных запасов на 40-60% при сохранении и росте оборота и повышении уровня распределения.

09.1999 - 06.2001 ОАО «Электротехническая корпорация».

Директор по управлению проектами.

Достижения:

Закрыв ряд нерентабельных проектов, определил оптимальное время действия каждого проекта, своевременное начало и окончание реализации проекта.

Отдельные проекты по заказу одного из клиентов компании:

Увеличение доли рынка клиента на внутреннем рынке мин удобрений промышленного назначения с 25-27% до 45-52% в течение года.

Создал канал поставок минеральных удобрений в северный Китай.

Увеличение оборотов проектов до 2,5 раз.

07.2001 - 01.2002 Независимый консультант.

Достижения:

Создание и внедрение системы управления движением продукции от поставщика до потребителя (системы управления товарными цепочками - SCM).

Создание и внедрение системы управления товарными запасами. Оптимизация товарных запасов (снижение на 40%) и затрат на логистику (с 34 до 17% от себестоимости).

06.1998 - 05.1999 ООО «Альфа - Эко» (Спиртовое управление).

Логистик-аналитик.

Достижения:

Создание системы распределения продукции и управления товарными потоками, товарными цепочками (SCM).

Внедрена система «сквозного» контроля и управления товарными потоками и распределением, позволившая увеличить в ходе эксперимента объем продаж (в т. ч. товара с brand-name) по 18% клиентов в течение 1,5 месяцев на 25%.

Организация управления запасами своей продукции на складах дилеров как на филиалах.

02.1997 - 12.1997 ООО «Довгань».

Директор транспортно-экспедиционного управления. Заместитель директора управления сбыта по продвижению.

Достижения:

Создано транспортно-экспедиционное управление и сформирована единая логистическая система компании для региональных подразделений.

Сформирована и отлажена сеть доставки продукции автотранспортом по территории России с оплатой одного плеча (около 94-95% перевозок).

Обеспечение дополнительного дохода компании за счет продажи услуг подразделения. Самокупаемость подразделения и обеспечение дополнительной прибыли компании.

Под моим руководством были созданы и внедрены организационные системы контроля соблюдения установленных стандартов, процедур и регламентов.

Публикации:

2007 г. журнал «Логинфо» №6 статья по снабжению производственных компаний сырьем и материалами.

2007 г. журнал «Логинфо» №№1-2 статья по снабжению и распределению в сетях.

2006г. журнал «Логинфо» №№7-12, ряд статей по управлению товарными потоками и запасами.

Журнал «Генеральный директор», №12.

2005-2007 гг., издательство «Бонниер Бизнес Пресс» и «Деловой Петербург» г. Санкт-Петербург, энциклопедия «Логистика. Управление потоками» статьи: «Управление запасами», «Управление распределением», «Знаем ли мы клиента?» (глава «Маркетинговая логистика»); «Критерии оценки эффективности отдела логистики»; «Снабжение производства»; «Практические рекомендации по реорганизации компании»; «История развития логистики» (бонус к энциклопедии).

2005 г., журнал «Складские технологии» статья «Чей товар лежит на складе».

2002 г. Издательский дом Гребенникова, журнал «Бренд-менеджмент» №4, статья «Маркетинг за копейку».

2002 г. Издательский дом Гребенникова, журнал «Управление продажами» №4, статья «Системы управления распределением».

<http://www.logistware.com/publication.htm>

Отзывы: <http://www.logistware.com/reference.htm>