



Александр Осин

Тел.: +7 929 111 2222

Email: Alex.Osin@gmail.com

Skype: Alexosin

Опыт работы

Ноябрь 2010 — настоящее время

ООО «Регтайм», Аккредитованный регистратор доменных имен, хостинг, Hi-Tech Интернет технологии

Исполнительный директор

- Организация и координирование работы по обеспечению сервиса в 128 мировых зонах Интернета.
- Руководство текущей производственно-хозяйственной деятельностью компании. Осуществление стратегического и тактического планирования деятельности компании. Координация стратегии маркетинга, продаж, ценообразования, развития персонала.
- Координация работы с ключевыми клиентами. Компания имеет более 180 000 клиентов и 2600 дилеров своих услуг в России и за рубежом.
- Работа с внешним окружением, лицензирование, представление компании в уполномоченных фондах и учреждениях, а также ответственность перед ними за соблюдение компанией норм действующего российского законодательства в процессе её хозяйственной деятельности.

Ноябрь 2009 — ноябрь 2010

ЦВ «Протек», (производство и дистрибуция лекарственных средств, продукции медицинского назначения)

Директор Самарского Логистического Центра Дистрибуции (ЦВ Протек, г. Москва)

Территория: Самарская, Ульяновская, Оренбургская области, Башкортостан.

- Организация и координирование работы ЦВ «Протек» по обеспечению логистического сервиса в регионах.
- Представление интересов ЦВ «Протек» в органах местной власти, уполномоченных фондах и учреждениях, а также ответственность перед ними за соблюдение компанией норм действующего российского законодательства в процессе её хозяйственной деятельности.
- Осуществление стратегического и тактического планирования деятельности СЛЦД.
- Бюджетирование, контроль затрат, управление активами СЛЦД.
- Формирование и реализация кадровой политики, направленной на создание условий труда, обеспечивающих эффективную деятельность ЦВ «Протек» в регионе.
- Обеспечение подбора, расстановки, обучения, повышения квалификации и проведения аттестации персонала компании.
- Разработка и реализация мотивационных программ для сотрудников компании.
- Организация рабочих мест, обеспечение безопасных условий труда.
- Обеспечение трудовой дисциплины сотрудников СЛЦД ЦВ «Протек».

Достижения:

- Организовал работу самого крупного в Поволжье Логистического Центра Дистрибуции фармацевтической продукции.
- Внедрил ERP систему (Oracle E-business Suite) в подразделениях СЛЦД (Самара, Уфа, Оренбург, Ульяновск).

Октябрь 2006 — ноябрь 2009

ЦВ «Протек», г. Самара (производство и дистрибуция лекарственных средств, продукции медицинского назначения)

Директор филиала, до 350 человек в подчинении

- Формирование команды.
- Обеспечение лидирующих позиций компании в регионе.
- Руководство текущей производственно-хозяйственной деятельностью филиала.
- Координирование работ по выполнению планов.
- Представительские функции в органах власти, контролирующих и иных внешних организациях.
- Контроль затрат, управление активами филиала.

Достижения: филиал вошел в пятерку лидеров из 40 филиалов «Протека» по России; продажи филиала по сравнению с 2006 увеличились на 200%; в Самарском регионе «Протек» вышел на первое место на фармацевтическом рынке среди конкурентов по доле рынка и активной позиции в коммерческом и бюджетном секторах.

Март 2005 — февраль 2006

ОАО «Сызранский мясокомбинат»

Директор по маркетингу и продажам, 100 человек в подчинении

- Руководство коммерческой деятельностью (продажи, маркетинг, внутренняя логистика).
- Управление финансовой и торговой деятельностью филиалов в Поволжском регионе (зона ответственности - Самарская, Ульяновская, Пензенская области).
- Координация стратегии маркетинга, продаж, ценообразования, развития персонала на предприятии.
- Вывод на рынок и управление брендами и товарными позициями.
- Руководство планирования ассортиментного портфеля предприятия.
- Координация работы с ключевыми клиентами.

Достижения: в 2005 году среднемесячный оборот компании вырос на 43,9%.

Декабрь 2003 — февраль 2005

Компания «Маркетрейд» г. Самара (крупнейшая дистрибьюторская компания, продажа чая, кофе, бакалеи, пива, соков)

Генеральный директор, в подчинении 800 человек

- Осуществление руководства компаниями холдинга в Самаре, Тольятти, Оренбурге.
- Управление разработкой и внедрение корпоративных стандартов в бухгалтерии, финансах, продажах, логистике и управлении персоналом.

Достижения: увеличил долю рынков 90% чая, 60% кофе и 30% бакалеи в Самарском регионе (число активных клиентов выросло с 1500 до 2800); разработал и осуществил запуск логистического центра (отгрузка более 10000 наименований продукции, площадь 40 000 м²).

Январь 1999 — декабрь 2003

Компания «Опти Олд» г. Самара (продажа пива, соков, замороженной продукции, сеть ресторанов по Самаре)

Генеральный директор, в подчинении 300 человек

- Разработка и координация бизнес-проектов по строительству ресторана-пивоварни в Самаре.
- Организация подбора и обучения команд торговых представителей отдела розничных продаж.
- Ввел в компании новые направления продаж: соки, пиво, замороженная продукция, заняв более 40% рынка в этих видах.

Достижения: объемы продаж по компании увеличились в 2003 году в 4 раза; при мне количество активных клиентов компании увеличилось с 600 до 1000.

Апрель 1996 — ноябрь 1998

Компании «Пепси Интернешенл Боттлерс»

Региональный Менеджер по маркетингу и продажам, в подчинении 50 человек

— Руководство продажами компании на территории Самары, Тольятти, Астрахани, Волгограда, Саратова, Оренбурга, Ульяновска, Казани, Нижнего Новгорода.

— Управление \$ 1,0 млн. маркетинговым бюджетом развития региональных продаж.

Достижения: впервые в России разработал и осуществил вендинг - проект баночных автоматов в Самаре и Тольятти (АвтоВАЗ), добившись заключения эксклюзивного договора с АвтоВАЗом (80000 служащих) на продажу прохладительных напитков.

Образование

2005 — 2010

Высшая Школа Международного Бизнеса Академии Народного Хозяйства при правительстве РФ – MBA/Стратегический менеджмент.

2000 — 2001

Получал образование и стажировался в США и Великобритании по Президентской программе и программе BFR (Business for Russia).

1999 — 2000

Самарская Государственная Экономическая Академия (Маркетинг менеджмент)

1981 — 1987

Самарский Аэрокосмический Университет (Радиотехнический факультет)

Дополнительное образование/тренинги

Курсы повышения квалификации, тренинги:

2003 — 2005

English Language Link School, Самара (диплом Cambridge)

2000 — 2001

Nottingham Trent University (Великобритания) и the University of Michigan (США)

1999 — 2000

RIMA International Marketing (Нидерланды и Россия), Международная школа бизнеса, Президентская программа

1996 — 1998

Корпоративные тренинги по продажам Pepsi International Bottlers
Стажировки в компаниях «IMI Cornelius» (Испания) и «Whitlence» (UK)

Специальные навыки

— Владение компьютером: ПК уверенный пользователь

- Водительское удостоверение категории «В»
- Английский язык — intermediate.