



# Динара Кураева

35 лет, замужем, 3 детей  
Проживание: Казань

@dinara\_kuraeva  
<https://t.me/AutoBusinessRF>  
тел.: +7 (967) 779-68-86

ЗАНИМАЮСЬ УВЕЛИЧЕНИЕМ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. РАБОТАЛА ДИРЕКТОРОМ ПО РАЗВИТИЮ У ОДНОГО ОЧЕНЬ ИЗВЕСТНОГО АВТОХОЛДИНГА, А ТЕПЕРЬ ПОМОГАЮ ДИЛераМ, И ДРУГИМ КОМПАНИЯМ, РАБОТАЮЩИМ НА ЭТОМ РЫНКЕ.



## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ:

- Отделы кредитования и страхования в разных брендах
- Создание федеральной сети автомобилей с пробегом
- Запуск отдела телемаркетинга на выкуп автомобилей
- Запуск отдела телемаркетинга на входящие звонки и СТО
- Запуск дилерских центров и автоцентров по продаже авто с пробегом с нуля и рестарт бизнеса
- Упаковка и реализация франшизы бизнеса авто с пробегом
- Создание и проведение тренингов по продажам
- Создание корпоративного университета
- Руководство разработкой IT продукта компании
- Создание стратегии личного бренда собственника, организация отдела маркетинга
- Консалтинг дилерских предприятий в разных направлениях доходности



## ОБУЧЕНИЕ

2 высших. Более 15 специализированных программ обучения с 2008 по 2020 год (управление персоналом, технологии продаж, менеджмент, коучинг, управление проектами и др.)

Повышение квалификации:

Тренинг по саморазвитию и личной эффективности «Контекст» Арсен Рябуха.  
Тренинг по увеличению продаж от Екатерины Уколовой. Тренинг по мастерству управления от Teamsoft. Тренинги от Автоваза, Mitsubishi, Hyundai . Тренинг Идеальный автомаркетолог от Автобосс



## ВЫСТУПЛЕНИЯ И СТАТЬИ

АвтоБизнесРевю Аккумулятор прибыли  
Автостат ERP-система  
Автобосс Клуб Контроль Продаж Авто С Пробегом

Есть опыт выступлений на Автостат, Автобосс, конференций АвтосетьРФ.  
Есть опыт ведения собственного бизнеса, с последующей продажей его.  
За период ведения бизнеса прошла 4 экономических кризиса.

## **Профессиональная деятельность**

- **02.2022 Авторский курс "Идеальный ОСиК" совместно с Autoboss**
- **10.2020 по настоящее время консалтинг дилерских предприятий.**

**Увеличение дохода F&I в два раза. Создание отдела телемаркетинга по выкупу, продажам, сто. Организация направления выкуп в регионах.**

- **2017 г. – 10. 2020 – ГК АВТОСЕТЬ.РФ, директор по развитию. Развитие и ведение бизнеса в 7 субъектов РФ и Казахстане. Выстраивание отдела франчайзинга, и внутренней системы для расширение филиальной сети. Апгрейд бизнес-процессов в период пандемии, сокращение расходной части компании, оптимизация персонала и бизнес-процессов.**

**Результат ТОП -10 среди автомобильных компаний по продаже автомобилей с пробегом в России. Выход на международный уровень.**

- **2016 – 2017 гг. – ГК АВТОСЕТЬ.РФ, директор по продажам новые и авто с пробегом, г.Казань, г.Н.Челны, г.Нижнекамск, г.Альметьевск.**

**Увеличение продаж автомобилей с пробегом в два раза. Создание отдела телемаркетинга на всю сеть. Развитие новых каналов доходности предприятия. Набор и обучение команды. Выстраивание бизнес процессов, которые позволили их дублировать в рамках своей сети и франшизы. Увеличение прибыли компании.**

- **2015 – 2016 гг. – ГК Форвард-Авто, директор дилерского центра LADA г. Ижевск**  
**Открытие дилерского центра с нуля. Создание и набор команды, обучение, выстраивание бизнес-процессов внутри автоцентра, внешние связи с госорганами и производителем.**

- **2009 – 2015 гг. – «Сильвер-Моторс», руководитель отдела КСО (Hyundai, авто с пробегом) г. Пермь, г.Березники**

**В первый же месяц выполнение плана по выручке в три раза больше предыдущих результатов. Создание команды, награда за лучший показатель кредитного отдела среди дилеров Hyundai. Создание дополнительных каналов доходности автоцентра и отдела. Увеличение продаж автомобилей и кредитной доли.**

- **2008 – 2009 гг. – «ВЕРРА-Моторс», от кассира до менеджера КСО (Honda, Toyota, Porsche, Lexus, Эврикар) г. Пермь**

