



# Беляков Виктор Александрович

Мужчина, 44 года, родился 10 июня 1978

+7 (985) 9169160 — предпочитаемый способ связи  
v.a.belyak@gmail.com

Проживает: Москва, м. Кантемировская  
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  
Готов к переезду: Россия, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

**Руководитель проекта/Директор по продажам/руководитель направления продаж/коммерческий директор**

**350 000**  
руб.

Высший менеджмент

- Продажи

Занятость: проектная работа, полная занятость

График работы: удаленная работа, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 20 лет

Март 2021 —  
настоящее время  
1 год 4 месяца

### Петровский автоцентр

Москва, [www.petrovskiy.ru/](http://www.petrovskiy.ru/)

Автомобильный бизнес

- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

### Заместитель директора по продажам автомобилей с пробегом

Основные обязанности:

- управление направлением продаж и закупок автомобилей с пробегом в регионе Москва;
- разработка эффективной стратегии и основных разделов плана развития направления;
- разработка бизнес планов, формирование бюджетов и обеспечение их исполнения;
- разработка и внедрение единых стандартов работы направления;
- участие в разработке и внедрение IT решений по автоматизации процессов работы направления;
- управление деятельностью подразделений данного направления;
- анализ рынка, определение политики закупок и продаж автомобилей с пробегом;
- организация взаимодействия всех структур группы компаний в рамках направления;
- обеспечение выполнения плановых финансовых показателей.
- взаимодействие с представительствами в рамках специальных программ производителей по направлению "Автомобили с пробегом".

Июнь 2019 —  
Июнь 2020  
1 год 1 месяц

### ООО "Корс Групп"

Тула, [kors-group.com/](http://kors-group.com/)

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

### Директор по продаже автомобилей с пробегом

Директор по продаже автомобилей с пробегом (в рамках ГК "Корс Групп")

Основные обязанности:

- проектное управление направлением продаж автомобилей с пробегом в рамках группы компаний;
- разработка эффективной стратегии и основных разделов плана развития направления;
- разработка бизнес планов, формирование бюджетов и обеспечение их исполнения;
- разработка и внедрение единых стандартов работы направления;
- участие в разработке и внедрение IT решений по автоматизации процессов работы направления;
- управление деятельностью подразделений данного направления;
- анализ рынка, определение политики закупок и продаж автомобилей с пробегом;
- организация взаимодействия всех структур группы компаний в рамках направления;
- обеспечение выполнения плановых финансовых показателей.
- взаимодействие с представительствами в рамках специальных программ производителей по направлению "Автомобили с пробегом".

Июль 2018 —  
Июнь 2019  
1 год

## **КГ "Ключавто"**

Москва, [www.keyauto.ru/](http://www.keyauto.ru/)

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

## **Руководитель направления продаж автомобилей с пробегом Московский дивизион**

- Руководство отделами продаж автомобилей с пробегом Московского дивизиона;
- контроль выполнения стандартов работы отделов;
- обеспечение выполнения планов продаж отделов, увеличение доходности сделок, улучшение эффективности продаж дополнительных продуктов;
- обеспечение роста показателя доли trade in от продаж новых автомобилей;
- обучение менеджеров по продаже и оценщиков;
- оптимизация бизнес процессов;
- взаимодействие с представительствами в рамках специальных программ производителей по направлению "Автомобили с пробегом".

Август 2012 —  
Июль 2018  
6 лет

## **ООО "Модус Плюс", ОАО "МОДУС" (автомобильный бизнес)**

Москва, [modus-plus.ru](http://modus-plus.ru), [modus.net](http://modus.net)

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

## **Генеральный директор**

Генеральный директор ООО "Модус Плюс"

Основные обязанности:

- руководство операционной деятельностью ООО "Модус Плюс" (Управляющая компания направления "Автомобили с пробегом" в рамках ГК "МОДУС");
- управление деятельностью подразделений, входящих в направление "Автомобили с пробегом";
- формирование операционных планов, бюджетов доходов и расходов, ключевых показателей работы подразделений и обеспечение их исполнения;
- анализ рынка, определение политики закупок и продаж автомобилей с пробегом;
- обеспечение взаимодействия всех структур группы компаний в рамках направления, установка ключевых показателей эффективности взаимодействия и контроль их выполнения;
- взаимодействие с представительствами в рамках специальных программ производителей по направлению "Автомобили с пробегом".

Март 2012 —  
Август 2012  
6 месяцев

## **ООО "Модус Плюс", ОАО "МОДУС" (автомобильный бизнес)**

Москва, [modus-plus.ru](http://modus-plus.ru) [modus.net](http://modus.net)

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

## Коммерческий директор

Коммерческий директор ООО "Модус Плюс" (направление "Автомобили с пробегом в рамках ГК "МОДУС")

Основные обязанности:

- организация и развитие бизнеса по реализации и обслуживанию автомобилей с пробегом, как отдельного направления;
- разработка эффективной стратегии и основных разделов плана развития направления;
- разработка бизнес планов, формирование бюджетов и обеспечение их исполнения;
- разработка и внедрение единых стандартов работы направления;
- управление деятельностью подразделений данного направления;
- анализ рынка, определение политики закупок и продаж автомобилей с пробегом;
- организация взаимодействия всех структур группы компаний в рамках направления;
- обеспечение выполнения плановых финансовых показателей.
- увеличение доходности направления "Автомобили с пробегом" путем внедрения продаж дополнительных сервисных и финансовых услуг;
- взаимодействие с представителями в рамках специальных программ производителей по направлению "Автомобили с пробегом".

Январь 2010 —  
Март 2012  
2 года 3 месяца

## Модус

Москва, [modus.net/](https://modus.net/)

Автомобильный бизнес

- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

## Директор по развитию направления "Автомобили с пробегом"

Директор по развитию направления "Автомобили с пробегом"

Основные обязанности:

- организация и развитие бизнеса по реализации и обслуживанию автомобилей с пробегом, как отдельного направления, в рамках крупного автомобильного холдинга;
- разработка эффективной стратегии и основных разделов плана развития направления;
- разработка бизнес планов, формирование бюджетов и обеспечение их исполнения;
- формирование структурных подразделений по данному направлению, обеспечение их работы и контроль выполнения планов продаж;
- разработка и внедрение наиболее эффективных бизнес-процессов;
- организация взаимодействия всех структур группы компаний по реализации проектов развития направления автомобилей с пробегом;
- обеспечение выполнения плановых финансовых показателей.

Октябрь 2008 —  
Январь 2010  
1 год 4 месяца

## Модус

Москва, [modus.net/](https://modus.net/)

Автомобильный бизнес

- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

## Заместитель коммерческого директора по кредитованию и страхованию

Заместитель коммерческого директора по страхованию и кредитованию.

Основные обязанности:

- организация работы, по продаже кредитных и страховых продуктов в крупной региональной сети автосалонов, постановка задач, планов продаж, контроль;
- привлечение партнеров (банков и страховых компаний), определение эффективной политики взаимодействия с ними;

- обеспечение деятельности и контроль работы структурных подразделений, входящих в состав группы компаний;
- взаимодействие со всеми подразделениями группы компаний;
- обеспечение плановых финансовых показателей;
- участие в разработке маркетинговых акций и рекомендаций по достижению запланированных результатов продаж;
- подготовка нормативных документов (регламентов, приказов, распоряжений).

Дополнительные обязанности:

- курирование и обеспечение работ по проекту "Автомобили с пробегом";
- подготовка бизнес планов;
- организация новых площадок продаж по данному направлению;
- обеспечение выполнения планов продаж.
- реализация "пилотного" проекта по созданию отдельного предприятия торговли автомобилями с пробегом.
- подготовка бизнес плана дальнейшего развития направления "автомобили с пробегом" в рамках всего холдинга.

Декабрь 2007 —  
Октябрь 2008  
11 месяцев

## **МАКС, Группа компаний**

Москва, [www.gk-maks.ru](http://www.gk-maks.ru)

Услуги для бизнеса

- Безопасность, охранная деятельность

### **Начальник управления**

Начальник Управления сетевых продаж Дирекции имущественного страхования.

Основные обязанности:

- организация работы управления, постановка задач, планов продаж, контроль;
- поиск и развитие сетевых каналов продаж;
- обеспечение деятельности и контроль работы структурных подразделений входящих в состав управления (отдел почтовых продаж, отдел агентских продаж, блок подготовки конкурсных заявок, блок работы с крупными юр. лицами, отдел сетевых продаж);
- взаимодействие с внешними партнерами;
- взаимодействие со всеми подразделениями компании;
- обеспечение плановых финансовых показателей работы управления;
- участие в разработке маркетинговых акций и рекомендаций по достижению запланированных результатов продаж;
- подготовка нормативных документов (регламентов, приказов, распоряжений).

Ноябрь 2003 —  
Декабрь 2007  
4 года 2 месяца

## **ЗАО "МАКС"**

Москва, [maks.ru](http://maks.ru)

### **Начальник отдела**

Начальник отдела Управления страхования жилья и организационной работы Департамента имущественного страхования.

Основные обязанности:

- планирование и контроль работы отдела;
- организация работы отдела по реализации программы льготного страхования жилья в г. Москве (программа Правительства Москвы);
- организация работы отдела по имущественным видам страхования;
- взаимодействие с внешними партнерами (автосалонами, брокерскими компаниями);
- обеспечение выполнения плановых финансовых показателей работы отдела.

Ноябрь 2001 —  
Ноябрь 2003  
2 года 1 месяц

## **ЗАО "МАКС"**

Москва, [maks.ru](http://maks.ru)

### **Специалист**

Специалист организационного отдела Департамента имущественного страхования.

Основные обязанности:

- разработка форм документов для реализации программы льготного страхования жилья в г. Москве;
- разработка документов для реализации в регионах программ, аналогичных программе льготного страхования жилья в г. Москве;
- разработка пакетных страховых продуктов по имущественным видам страхования;
- оказание методической и консультативной помощи сотрудникам продающих подразделений;
- реализация разработанных программ страхования в регионах;
- подготовка, заключение и сопровождение договоров страхования.

## Образование

---

### Высшее

2001

### **Московский военный институт Федеральной пограничной службы РФ**

Юридический / юрист

## Ключевые навыки

---

Знание языков

Русский — Родной  
Английский — A1 — Начальный

Навыки

Руководство коллективом    Управление проектами    Бюджетирование  
Развитие продаж    Управление продажами    Планирование продаж  
Управление командой    Оптимизация бизнес-процессов  
Бизнес-планирование    Прямые продажи    Разработка регламентов  
Региональное развитие    Стратегическое планирование  
Формирование бюджета    Контроль исполнения решений

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль

Права категории B

## Дополнительная информация

---

Обо мне

Опыт организации прямых продаж в широком географическом диапазоне, опыт стратегического планирования;  
Опыт управления региональной сетью;  
Опыт бюджетирования;  
Опыт формирования команды: подбор и обучение сотрудников;  
Опыт личных продаж;  
ПК - уверенный пользователь MS Office, Power Point