**Бовдуй Евгений Геннадиевич**  
  
Дата рождения   25.11.1965

E-mail:   frrrank@narod.ru

Тел.:   +7 (903) 7548050 (моб.)

**Образование**

Основное:

* 2011 — *Международный институт менеджмента ЛИНК (Открытый университет Великобритании), Москва*, MBA, Стратегический менеджмент, диплом
* 1990 — *Омский институт инженеров транспорта*, электротехнический, системы передачи информации., диплом

Повышение квалификации/курсы:

* 2000 — *Президентская программа*, Гос. университет, диплом

**Профессиональный опыт**

* Генеральный директор  
  *04.2008 – 02.2013 , Торговая компания Русьимпорт ( www.rusimport.ru/ ) – Алкоголь/табачная продукция*  
  Стратегическое и оперативное руководство компанией.   
  Разработка и реализация мероприятий по развитию компании.  
  Оптимизация орг. структуры, стандартизация бизнес- процессов.   
  Планирование, бюджетирование, контроль исполнения бюджетов, обеспечение достижения целевых показателей.  
  Логистика, управление товарными запасами, организация работы склада и транспорта.  
  Формирование и реализация ассортиментной и ценовой политик для всех каналов сбыта.   
  Создание и внедрение эффективной системы мотивации персонала.
* генеральный директор  
  *04.2006 – 03.2008 , Паркет-Холл- Нева ( www.parquet-hall.ru/ ) – Стройматериалы*  
  Управление компанией , оптимизация бизнес-процессов, внедрение эффективной системы продаж.(Санкт-Петербург/Северозапад)   
  Бюджетирование, подготовка и реализация инвестиционных проектов.  
  Продвижение на рынке новых товаров, услуг ,брендов.  
  Взаимодействие с гос.структурами, участие в тендерах.  
  Развитие розничной сети.  
  обеспечение достижения целевых показателей.  
  Постановка управления на основе сбалансированной системы показателей.  
  создание и внедрение эффективной системы мотивации персонала на основе KPI .
* генеральный директор  
  *06.2004 – 03.2006 , Комус -Петербург ( www.komus.ru/ ) – Расходные материалы/канцтовары*  
  Планирование, организация работы всех каналов сбыта в регионе. Логистика. Разработка, внедрение бизнес-процессов. Регламентация взаимодействия между подразделениями компании. Финансовый анализ и оптимизация расходов. Формирование бюджетов, контроль их исполнения. Определение перспективных направлений развития компании. Подготовка и реализация инвестиционных проектов. Реализация ассортиментной и ценовой политики компании в регионе. Внедрение системы обеспечения и контроля качества обслуживания клиентов(CRM).
* Генеральнй директор  
  *08.2000 – 12.2003 , АСБ-рейтинг ( www.hoztorg.ru/ ) – Косметика/парфюмерия/бытовая химия*  
  Создание филиала 'с нуля', подбор персонала. Планирование, организация и контроль продаж в регионе. Формирование бюджетов, контроль исполнения. Организация работы отдела продаж, склада транспорта

**Ключевые навыки**

- Опыт управления коммерческими предприятиями более 12 лет;   
- разработка и реализация стратегических, оперативных планов развития компании   
- Практический опыт бизнес планирования, бюджетирования различных уровней, формирования продуктового портфеля, ценообразования, организации продаж, построения и управления командами, ведения проектов.   
Опыт:  
- в создании и выполнении планов мероприятий по увеличению уровня продаж;   
- организации транспортно-складской логистики.  
- в разработке и внедрении товарно-кредитной политики компании;   
- подбора, обучения и управление персоналом;   
- работы с государственными структурами и с финансово-кредитными организациями;   
- ведение деловых переговоров на любом уровне;

**Bovduy Eugene Gennadiyevich**

Date of birth: 25/11/1965

E-mail: frrrank@narod.ru

Mobile Tel.: +7 903 754 80 50

**Education**

Basic:

• 2011 –*The International Institute of Management the LINK (The Open University, Great Britain).* Moscow. MBA Strategic Management. Diploma.

• 1990 - *The Omsk Institute of Transportation Engineers.* Electrotechnical faculty, department "Information transfer systems ". Diploma.

Additional education / courses:

• 2000 - *The presidential program of the State University.* Diploma.

**Professional experience**

• General Director

04.2008 - 02.2013, *Trading Company Rusimport (www.rusimport.ru/) - Alcohol / tobacco products*

Responsibilities:

Strategic and operational management of the company. Development and implementation of actions for the company development. Optimization of organizational structure , standardization of business processes. Planning, budgeting, budgetary control, attain the targets. Logistics, inventory management, the organization of the warehouse and transport. Formation and implementation of the product mix and pricing policies for all distribution channels. Creation and implementation of an effective staff motivation system.

• General Director

04.2006 - 03.2008, *Parquet -Hall- Neva (www.parquet-hall.ru/) - supplier and manufacturer of construction materials.*

Responsibilities:

Management of the company, business process optimization, implementation of an effective sales system (Saint-Petersburg/Northwest). Budgeting, preparation and implementation of investment projects. Promotion on the market of new products, services and brands. Interaction with state structures, participation in tenders. The development of the retail network. Attain the targets. Statement of management based on the balanced scorecard. Creation and implementation of an effective motivation system based on KPI.

• General Director

06.2004 - 03.2006, *Komus-Petersburg (www.komus.ru/) - Supplies / Stationery*

Planning, organization of all marketing channels in the region. Logistics. Development, implementation of business processes. Regulation of the interaction between the company. Financial analysis and cost optimization. Budgeting, monitoring their performance. Determination of the promising areas of the company. The preparation and implementation of investment projects. The implementation of the assortment and pricing policy in the region. The introduction of quality assurance and control of customer service (CRM).

• General Director

08.2000 - 12.2003, *ASB-rated (www.hoztorg.ru/) - Cosmetics / Fragrances / household chemicals.*

Establishment of a branch 'from scratch', selection of the personnel. Planning, organization and control of sales in the region. The formation of budgets, control of execution. Organization of work of the sales Department, warehouse, transport.

**Key skills**

Experience of business management for over 12 years;

- Development and implementation of strategic, operational plans of company development

- Practical experience in business planning, budgeting, different levels of formation of the product portfolio, pricing, sales organization, building and managing teams, managing projects.

Experience:

- in the creation and executing action plans to increase the level of sales;

- organization of transportation and warehouse logistics;

- in the development and implementation of commodity-credit policy of the company;

- recruitment, training and management of personnel;

- work with state structures and financial organizations;

- conducting business negotiations at any level.