Резюме: Дмитрий Саган

Personal Information

Специальность	Исполнительный директор (CEO) / Операционный директор (COO) / Коммерческий директор (CCO)
Имя	Дмитрий
Фамилия	Саган
Пол	Мужской
Дата рождения	07-05-1987
Гражданство	Россия
Эл. адрес	sagan.d@mail.ru
Телефон	+79269027355
Специализация	Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	350 000
Профессиональные навыки	Управление P&L,Организаторские навыки,Стратегическое планирование,Agile Project Management,Управление бюджетом

Город поиска работы

Город : Москва

Город : Мытищи

Город : Пушкино

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Московский Государственный Строительный Университет (МГСУ-МИСИ)
Специальность	промышленное и гражданское строительство (архитектура)

Дата От	01-09-2006
Дата до	20-12-2012

Опыт работы

Работодатель

Название компании	ООО " Luritz"
Должность	Руководитель проекта / Product Owner
С Даты	05-02-2019
До даты	27-12-2019
Телефон	+79269027355
Город	N/A
Обязанности	Управление проектами и развития продуктов в сегменте luxury. Взаимодействие с архитекторами и дизайнерами.

МОИ ДОСТИЖЕНИЯ:

* Разработка и продвижение продукта:

- Создал линейку архитектурно-технических решений (АТР);
- Повысившую узнаваемость продукта на 15%;
- Инициировал и подготовил внедрение BIM-технологий;
- Увеличив спрос среди архитекторов на 20%;

* Повышение рентабельности:

- Разработал и внедрил систему калькуляции материалов (что ускорило обработку и точность расчётов заявок);
- Повысив рентабельность услуг на 25%;
- Оптимизировал закупочные цены на материалы (+25% к рентабельности);

* Оптимизация процессов:

- Провел аудит и оптимизировал рабочие процессы, снизив стоимость услуг для клиентов на 15%;
- Сократил время проведения монтажа, за счёт внедрения ГПР ;
- Контроль за реализацией проектов (luxury сегмент в архитектуре и дизайне);

* Управление и контроль БП:

- Руководил и подбирал квалифицированные кадры (до 15 человек);
- Разработал регламенты, ДИ, систему мотивации KPI для бригад. Выстроил БП;
- Организация взаимодействия со смежными подразделениями (производство);
- Организовывал и руководил внедрение BIM технологий;
- Организация работы по направлениям (руководство монтажными работами, организация авторского надзора, мониторинг ценам на материалы, сопровождение продаж);

* Финансы и бюджет:

- Отвечал за бюджетирование подразделения и проектов;
- Контроль за финансовыми потоками (CF), увеличение доходности, снижение издержек;
- Увеличение доходности;

Работодатель

Название компании	Ecocomplect
Должность	Руководитель направления (Market place)
С Даты	01-02-2020
До даты	30-08-2022
Телефон	+79269027355
Город	N/A
Обязанности	Запуск и развитие направления маркетплейса с \\\\\\\\"0\\\\\\\\". Управление командой до 100 чел. Полная операционная и финансовая ответственность за направление. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ: * Стратегическое планирование и развитие: - Запустил направление с «0» за 6 мес. (с опережением срока в 2 месяца); - Создал конкурентный продукт готовых решений, с развитием и продвижением продаж домов; - Разработал и внедрение системы мотивации сотрудников (KPI); - Совершал подбор команды и организация обучения и повышении квалификации сотрудников; - Организовал взаимодействие со смежными подразделениями управляющей компании; - Повысил рентабельность бизнеса; - Создание площадки маркет плейса и внедрение его в общую систему компании; * Прибыль и масштабирование e-commerce: - С нуля создал готовый продукт и вывел на

ежемесячную прибыль 25 млн руб./мес направление маркетплейса (2021) За первый год выручка направления составила свыше 200 млн;
- Увеличил средний чек через (дополнительные направления), продажи отделочных материалов и инженерных систем - Что принесло дополнительно 7-10 млн руб./мес. и увеличило средний чек направления на 67% (с 3 до 5 млн руб.);
- Создал экосистему \\\\\\\\"дом под ключ\\\\\\\\". Увеличило спрос на продажи домов в среднем на 35%;
- Организовал полную инфраструктуру: IT, логистика, склад, упаковка готовых предложений, реализация и сдача объектов, клиентский сервис. (что выстроило цепочку реализации продукта для клиента и обеспечило продвижения продаж);
- Обеспечил контроль за финансовыми потоками (CF): Соблюдение финансово-экономических показателей, снижение издержек, оптимизация затрат;

* Построение партнерской сети:

- Сформировал и обеспечил эффективное взаимодействие с базой из 20+ надежных поставщиков и подрядчиков;
- Проводил переговоры. Расширял базу и отбирал интересные, востребованные материалы и поставщиков;
- Контролировал заключённые договора с поставщиками и клиентами. Отслеживал исполнение договорных обязательств перед клиентами;
- Курировал разработку дизайна и внедрение

сложных тех решений (конструктивы домов);
- Контролировал реализацию проектов;

* Управления штатом :

- Разработал и внедрил регламенты, ДИ, KPI, IT-системы для поддержки операционной деятельности;
- Готовую структуру интегрировал, в основную управляющую компанию;
- Организовал проектный менеджмент (гибкая методология управления); Применение принципов улучшения бизнеса: Plan-Do-Check-Act (PDCA – цикл Деминга) и цикл Исикавы;
- Контролировал направление через - Проведение планёрок и собраний, еженедельных / месячных отчётов;

* Управление маркетингом и продажами:

- Контролировал рекламные кампании (в т.ч. SEO), ценовую политику, формирование и выполнение планов продаж, развитие продукта;
- Курировал упаковку и реализацию решений с (Маркетингом, отделом продаж, клиентским сервисом, стройкой);
- Участие в выставках и конференциях;

Работодатель	
Название компании	ООО " DMITRY DOM "
Должность	Исполнительный директор (CEO)
С Даты	01-09-2022
До даты	30-01-2025
Телефон	+79269027355

Город	N/A
Обязанности	Руководство компанией полного цикла (проектирование, строительство, продажа малоэтажных домов). Полная P&L ответственность. Управление штатом 70+ человек. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ: - Антикризисное управление & Реорганизация: - Провел комплексный аудит; - Разработал и реализовал план реорганизации компании - Составил и подтвердил стратегию развития; - Выстроил четкую оргструктуру, функционалы, систему подотчетности и контроля; - Внедрил современные практики управления (Увеличил показатели по отделам в среднем в x2 раза); - Вывел компанию на новый качественный уровень, что привело к росту в более чем 1.5 раза за год; - Финансовые результаты: - Ликвидировал кассовые разрывы; - Отрегулировал систему бюджетирования и контроля ДДС; - Снизил издержки; - Повысил финансовую грамотность управленцев; - Рост прибыльности: - Достиг роста выручки на 80% (с 250 млн руб. до 450 млн руб.

за год;
- Увеличения среднего количества продаж домов с 2-3 до 4-6
в месяц;
- Повысил средний чек с 8 млн до 12 млн руб;
- Внедрил доп услуги + 20-30% к чек;
- Операционная эффективность & Автоматизация:
- Внедрил CRM-систему, что привело к автоматизации воронки продаж и повышения управляемости проектов ;
- Автоматизировал ключевые бизнес-процессы (продажи,
калькуляция, проектирование), что ускорило обработку
заказов и повысило точность расчетов;
- Оптимизировал снабжение, снизив стоимость закупок на
10%;
- Снизил время принятия решений;
- Развитие продукта и маркетинг:
- Стандартизировал и оптимизировал проектные решения
(типовые дома и готовые решения с фиксированной ценой);
- Ускорил сроки сдачи объектов в среднем на 20%;
- Повысил качество проектной документации и визуализации;
- Инициировал и контролировал digital-маркетинг (SEO, сайт);
- Реорганизовал и переработал сайт - что увеличило поток
целевых лидов;

- Повысил интерес и лояльность целевых клиентов;
- Компания заняла 1 место на выставке \\\\\\\\"OPEN VILLAGE 2023\\\\\\\\". Благодаря коллективной работе и правильно расставленным приоритетам, что дало ей большой толчок к развитию;

- Управление штатом:
- Внедрил систему регулярной отчетности и контроля (неделя/месяц/квартал);
- Разработал и внедрил KPI;
- Еженедельные планерки;
- Курировал обучение и развитие управленческой команды;
- Отбор и найм квалифицированного персонала;
- Кросс функциональное управление доп штатом по проектам;

Работодатель	
Название компании	Проектная деятельность
Должность	Трансформационный лидер
С Даты	01-02-2025
До даты	01-06-2026
Телефон	+79269027355
Город	N/A
Обязанности	* Антикризисное управление и консалтинг: - Проведение аудита с последующим предоставлением плана действий - Антикризисное управление (выявление неэффективных участков и процессов, реструктуризация)

- Выведение ключевых показателей на плановые.
- Увеличение прибыли
- Внедрение культуры ответственности за результаты

* Стратегическое и операционное управление:

- Структурирование компании и приведение её к общей системной работе.
- Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов
- Детальная работа с юр отделом и бухгалтерией (Бюджетирование, CF, P&L)
- Выявление ключевых финансовых показателей (сокращение убытков, рост прибыли, оптимизация расходов, формирование KPI, планирование бюджета)
- Поиск ресурсов как внутри компании, так и за её пределами.

* Операционная эффективность & Автоматизация:

- Формирование документальной базы,регламентов, должностных инструкций.
- Увеличение продаж, качества сервиса и услуг, сокращение сроков изготовления и поставок.
- Постановка задач, контроль за соблюдением исполнения, соблюдением сроков.
- Внедрение автоматизированных инструментов таких как (ERP, CPM, задачники, дашборды)
- Работа с продуктами компании и их развитие. Развитие AI систем и интегрирование её в продукты компании

- Сформировал базу материалов для сотрудников и систему обучения для новых сотрудников

* Разработка и внедрение:

- Разработка и улучшение ПО с применением AI технологий
- Написание промтов
- Улучшение пользовательского опыта на основе ОС от пользователей
- Написание ТЗ по улучшению функциональности и качеству продукта для разработки.
- Коммуникация межу конечным пользователем и командой разработки

* Развитие продукта и маркетинг:

- Развитие партнёрских каналов и каналов сбыта.
- Продвижение
- Увеличение привлекательности продукта

* Управление штатом:

- Повышение общей культурной атмосферы внутри компании. Формирование целей и ценностей внутри компании.

Работодатель	
Название компании	Леруа Мерлен
Должность	Координатор - Интегратор
С Даты	01-04-2017
До даты	31-12-2018

Телефон +79269027355

Город N/A

Обязанности Координация внедрения ПО и развития BIM-системы для проектирования магазинов.

МОИ ДОСТИЖЕНИЯ:

* Успешный запуск BIM:

- Участвовал в командной работе над проектом (разработка ПО)
- Обеспечил запуск и поддержку BIM-продукта для автоматизации проектирования новых и реконструкции существующих гипермаркетов.
- Участвовал в workshop сессиях с европейскими разработчиками программы.
- Контроль за реализацией проекта

* Обучение и поддержка:

- Проводил обучение и администрирование пользователей (сотрудники компании), что упростило процессы коммуникаций между отделами при заказе нового оборудования и скорость внедрения ПО;
- Сформирована новая база оборудования 2018 г., что сократило время на процесс расчёта и заказа нового оборудования;
- Участвовал в процессе создания новых идей по улучшения контента в 2018 г., что улучшило удобство пользователей и качество информации для клиентов и партнеров.

	* Развитие ПО: - Оказывал поддержку с актуальной базой оборудования и контента BIM, улучшая удобство работы пользователей. - Нёс ответственность за краткосрочное и среднесрочное планирование; - Контроль адаптации сотрудников и упрощения рабочих процессов - Выполнял создание рабочих BIM моделей - Контролировал и оказывал поддержка рабочих процессов (базы каталогов, семейств, элементов) - Проводил тестирование ПО (снятие багов и зависаний);
Работодатель	
Название компании	ООО "СканСориум Групп", ООО "Белый ветер цифровой", ООО "Андерсон-Франчайзинг"
Должность	Руководитель проекта / Архитектор / Дизайнер
С Даты	01-05-2010
До даты	30-03-2017
Телефон	+79269027355
Город	N/A
Обязанности	Управление проектами в сфере архитектуры и дизайна. Выполнение проектных работ. Обязанности все сопутствующие этим должностям
Обо мне	
Обо мне/Достижения/	ВИДЕОВИЗИТКА V 1.1 - https://drive.google.com/file/d/11KwKKkq6JiQZFcOrVQF19wuHHr35rVnr/view?usp=drive_link Результативный Топ-менеджер 8+ лет опыта в

строительстве и 10 лет в архитектуре, проектировании и разработке программного обеспечения.

Профессиональный профиль:

* Управленческие:

Стратегическое планирование и реализация | Антикризисное управление | Стратегические коммуникации, переговоры на высшем уровне | Финансовый менеджмент (P&L, ДДС, бюджетирование) | Операционное управление | Управление проектами (PMBoK,PDCA, Agile/Scrum/Kanban) | Бизнес-процессы (описание, оптимизация, внедрение) | Управление эффективностью | Экспертность в увеличении прибыли (YoY) | Управление изменениями | Построение и развитие команд ((до 100 чел.) в том числе кросс функционально) | Система KPI и мотивации | Управление рисками | Запуск новых направлений (Start-up) | Запуск сервисов | Внедрение и настройка ПО | Автоматизация (CRM, ERP).

* Отраслевые (Строительство/Девелопмент):

Девелопмент жилой недвижимости | Управление строительными проектами | Работа с подрядчиками и поставщиками | Сметное дело | BIM-менеджмент | Продажи B2B/B2C | Маркетплейсы | Маркетинг и продвижение в строительстве и смежных отраслях | Управление качеством | Клиентский сервис.

* Технические:

AI | CRM-системы | Trello | Miro | Google Workspace | SEO (базово). | MS Office (Excel, PowerPoint, Word) | BIM | AutoCAD | SketchUp | Adobe Photoshop

!!! Ищу позицию CEO/COO/CCO для системной трансформации компании

Рассматриваю так же проектную деятельность (в том числе на удалёнке). Детали обсуждаются индивидуально.

Язык

Язык

название языка - Английский

уровень