Резюме: Антон Поляков

Personal Information

Специальность	Руководитель отдела продаж
Имя	Антон
Фамилия	Поляков
Пол	Мужской
Дата рождения	24-10-1984
Гражданство	Россия
Эл. адрес	djantonysound@gmail.com
Телефон	+7 (960) 5867805
Специализация	Руководитель отдела продаж
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	180000
Профессиональные навыки	Деловая переписка,Работа с поставщиками,Закупки,1С: Предприятие 8,Работа с большим объемом информации

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Смоленский гуманитарный университет, Смоленск
Специальность	Психологии и права, Юриспруденция
Дата От	10-06-2004
Дата до	N/A

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	СПЭК
Специальность	Правоведение, Юрист (Таможенное дело)
Дата От	16-06-2002
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании: Федеральная сеть Продукты Ермолино
Должность: Менеджер по продажам
С Даты: 08-01-2026
До даты: 08-06-2026
Телефон: N/A
Город: N/A
Обязанности: Основные обязанности:

- Организация и контроль операционной деятельности подразделений
- Управление процессами продаж, логистики и складского учета
- Взаимодействие со смежными отделами, ведение отчётности
- Контроль соблюдения внутренних регламентов
- Обеспечение выполнения функционала развития (Поиск новых локаций, заключение и оформление договоров аренды)

Достижения:

- Оптимизировал процесс приемки, сократив время обработки 1 поставки на 20%
- Увеличил средний чек на 9,5% за счет корректировок работы в системе автозаказ.
- Автоматизировал внутреннюю отчетность в google таблицах и файлах excel

Приобретенный навык:

- Работа в 1С
- Управление логистикой и цепочкой поставок

Работодатель

Название компании: Яндекс Команда для бизнеса
Должность: Руководитель группы складов

С Даты	02-06-2025
До даты	30-06-2025
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	1. Основные обязанности: - Обеспечение бесперебойной работы даркстороов Яндекс Лавка - Контроль соблюдения внутренних бизнес процессов - Обеспечение достижения целевых KPI (Складские метрики, Потери, продажи, текучесть и другие показатели) - Поддержание дружественной атмосферы и психоклимата в коллективе - Обеспечение соблюдения установленного графика работы сотрудниками - Контроль работы курьеров и курьерских метрик - Активная работа в мессенджерах и специализированных программах 2.Ключевые навыки: -Управление продажами и командой -Анализ и оптимизация бизнес-процессов -Обучение, развитие и мотивация персонала -Работа с отчетностью и аналитикой (P&L, KPI) -Организация и контроль внутренних проверок -Взаимодействие с госструктурами и смежными службами -Знание MS Office (Excel: сводные таблицы, аналитика), 1С 3.Личные качества: Ответственность, обучаемость, мобильность, пунктуальность, стрессоустойчивость, работа с многозадачностью, работа в команде, ориентация на

	результат. 4.Достижения: -Рост и улучшение логистических, качественных и финансовых показателей компании в рамках вверенного сектора
Работодатель	
Название компании	МАГНИТ, Розничная сеть
Должность	Супервайзер
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	1.Основные обязанности: -Контроль работы сектора магазинов (23 магазина), достижение максимальной эффективности вверенных подразделений. -Обеспечение выполнения операционных и финансовых показателей (продажи, потери, текучесть, отдельные KPI), путем применения ключевых инструментов контроля. -Обучение и развитие персонала. -Взаимодействие со смежными службами и гос структурами. -Логистика поставок 2.Личные проекты: -Разработал интерактивную программу для проведения проверки промо пересчетов товарных групп (Цель - повышение наполненности товаром полочного пространства магазинов магнит). -Создавал ежемесячно для всего филиала магазинов Магнит г.Казани с 2021-2025 год графики пересчетов промо групп и контролировал

выполнение данных показателей в рамках своего сектора.
3.Ключевые навыки:
-Управление продажами и командой
-Анализ и оптимизация бизнес-процессов
-Обучение, развитие и мотивация персонала
-Работа с отчетностью и аналитикой (P&L, KPI)
-Организация и контроль внутренних проверок
-Взаимодействие с госструктурами и смежными службами
-Знание MS Office (Excel: сводные таблицы, аналитика), 1С.
4.Личные качества:
Ответственность, обучаемость, мобильность, пунктуальность, стрессоустойчивость, работа с многозадачностью, ориентация на результат.
5.Достижения:
-Рост оборота сектора за 2021-2025 на +19,2%.
-Увеличение среднего чека на 8%, трафика на 7%, выполнение плана продаж на 15,2%.
-Снижение текучести до 0% в 2022 году.
-1 место в рейтинге супервайзеров филиала Казань и округа (Казань, Чебоксары, Н.Челны,
Киров, Ижевск, Сыктывкар),
вхождение в ТОП-10 супервайзеров компании.
-Награжден 2-мя золотыми значками и размещением на доске почета компании филиала
Казань.

Обо мне

Обо мне/Достижения/ Навыки

Управление продажами

Управление командой
Обучение персонала
Аналитика продаж
Мотивация персонала
Руководство коллективом
Обучение и развитие
Планирование
Анализ продаж
Деловая переписка
Внутренний контроль
Деловое общение
KPI DataLens
Расстановка приоритетов
Контроль качества
Планирование продаж WMS
Аналитическое мышление
1С: Документооборот
1С: Бухгалтерия и склад
Согласование договоров
Подготовка коммерческих предложений
Телефонные переговоры
Открытие магазинов
Открытие новых объектов
Расстановка приоритетов

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Язык

Язык	
название языка -	Русский — Родной
уровень	