

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 Деловая переписка, Работа с
навыки поставщиками, Закупки, 1С: Предприятие 8, Работа с
большим объемом информации

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.образование/Тре Смоленский гуманитарный университет, Смоленск
нинги и Курсы

Специальность Психологии и права, Юриспруденция

Дата От 10-06-2004

Дата до N/A

Образование

ВУЗ/Доп.образование/Тре СПЭК

нинги и Курсы

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 даркстортов 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 В

Язык

Язык

название языка - Русский — Родной
уровень