

Personal Information

Специальность Исполнительный директор (CEO) / Операционный директор (COO) / Коммерческий директор (ССО)

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.образование/Тре Московский Государственный Строительный
нинги и Курсы 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 Ecosomplect

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
\\\\\\\\\\\\\\\\&amp;amp;quot;0\\\\\\\\\\\\\\\\&amp;amp;quot;.
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, КРІ, ІТ-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&amp;amp;L ответственность. Управление штатом 70+ человек.

МОИ ДОСТИЖЕНИЯ:

- Антикризисное управление &amp;amp;amp; Reорганизация:
- 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 &amp;amp;amp;amp;

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&amp;amp;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 &amp;amp;amp;amp; 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, CRM, задачки, 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 между 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